

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN PSYCHOLOGIE

PAR
JACINTHE LEMIRE

ÉTUDE DES LIENS ENTRE L'ÉMOTION D'ENVIE,
LE CONCEPT DE SOI ET LE PROFIL PSYCHOLOGIQUE

NOVEMBRE 1995

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

Sommaire

Plusieurs données théoriques soutiennent qu'il y a un lien entre l'intensité de l'émotion d'envie vécue par un individu et son profil psychologique. La présente démarche se propose de vérifier empiriquement, à titre exploratoire, la nature de ce lien. Pour ce faire, trois dimensions sont considérées. Il s'agit de l'émotion d'envie, du concept de soi et du profil psychologique. Ces dimensions sont mesurées à l'aide de l'*Inventaire sur les comparaisons sociales* (Habimana et Massé, 1993), du *Tennessee Self Concept Scale* (Fitts, 1965; Toulouse, 1971) et du *Millon Clinical Multiaxial Inventory* (Millon, 1983). Un questionnaire de renseignements généraux complète ces mesures. L'expérimentation porte sur 95 sujets qui sont en majorité des étudiants de l'UQTR.

Des corrélations inter-variables et des analyses univariées permettent d'étudier les données recueillies. Ces analyses font ressortir l'existence de liens significatifs entre l'envie et les dimensions de la personnalité relatives à l'agressivité et à la dépression des sujets. La dimension compulsive s'avère, pour sa part, être résolument opposée à l'envie. En ce qui a trait au concept de soi, l'envie est associée à un niveau de satisfaction personnelle bas, à l'auto-attribution d'une valeur morale moindre et à la présence de conflits dans l'identité des sujets. La mesure du concept de soi permet également de constater que l'importance du rapport d'envie est directement proportionnelle à la capacité autocritique des sujets. Ce résultat confirme que la résistance des sujets à déclarer spontanément de l'envie est une réelle difficulté pour l'évaluation de cette émotion. Par ailleurs, des résultats très attendus concernant la faible estime de soi et le narcissisme élevé de la personne envieuse ne sont pas ressortis significativement dans cette étude.

Table des matières

Sommaire	I
Liste des tableaux.....	V
Liste des figures.....	VI
Remerciements	VII
 Introduction	 1
 Chapitre premier - Contexte théorique.....	 6
L'émotion d'envie.....	7
L'approche sociale de l'envie	16
L'approche analytique de l'envie	33
 Chapitre II - Méthode	 53
La sélection des sujets et le déroulement de l'expérience.....	54
Les instruments de mesure.....	56
L'Inventaire sur les comparaisons sociales (ICS).....	56
Le Tennessee Self Concept Scale (TSCS).....	58
Le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI).....	63
Le questionnaire de renseignements généraux	68
Le traitement statistique.....	68
 Chapitre III - Présentation des résultats.....	 70
L'analyse de la variable envie (ICS).....	71
L'analyse des relations entre le concept de soi et l'envie.....	74
L'analyse des relations entre le profil psychologique et l'envie.....	77
Les comparaisons univariées	80
L'influence des variables déni, plainte et résistance au test sur l'ICS	83

Chapitre IV - Interprétation et discussion des résultats	86
Conclusion	99
Appendice A - Résultats détaillés obtenus au TSCS et au MCMI	103
Appendice B - Cahier de questions et cahier de réponses	106
Appendice C - Les grilles de correction du TSCS.....	138
Appendice D - L'ensemble complet des échelles du TSCS.....	148
Références	151

Liste des tableaux

Tableau

1	Classification des auteurs selon l'approche théorique, l'hypothèse sur l'origine de l'envie et la position concernant la reconnaissance de l'envie non-malicieuse.....	10
2	Synthèse des éléments structuraux relatifs aux divers degrés d'envie.....	49
3	Les moyennes obtenues à l'ICS par les divers groupes de sujets.....	73
4	Corrélations entre l'envie (ICS) et les échelles du TSCS.....	76
5	Corrélations entre l'envie (ICS) et les échelles du MCMI.....	79
6	Différences de moyennes significatives entre les cinq niveaux d'envie pour les échelles du TSCS et du MCMI.....	82
7	Influence sur le résultat ICS des variables dichotomiques Dénî, Complainte et Résistance au test.....	85

Liste des figures

Figure

1	Triangle amoureux en situation de jalousie et d'envie.....	14
2	Figure représentant la théorie phénoménologique du concept de soi...	20
3	Représentation de la structure du concept de soi inspirée par Fitts.....	24
4	Exemple de situations illustrant des éléments de la théorie sociale de l'envie.....	31
5	Distribution de fréquences des réponses à l'ICS par tranche de 10 points.....	72

Remerciements

L'auteur désire exprimer sa reconnaissance à son directeur de mémoire M. Emmanuel Habimana, Ph. D., professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières, pour sa disponibilité remarquable et les bons conseils qu'il a su prodiguer tout au long de ce processus de recherche. L'auteur veut également remercier tous ceux et celles, parents et amis, qui par leur soutien moral et leur encouragement ont grandement contribué à la réalisation de ce projet.

Introduction

L'émotion d'envie est considérée depuis fort longtemps comme un sujet d'étude privilégié pour la philosophie et la littérature. Les oeuvres d'Aristote, de La Rochefoucauld (*Les maximes*), de Shakespeare (*Othello*, *Julius Caesar*), de Pushkin (*Mozart et Salieri*) et de Molière (*Tartuffe*) sont autant d'exemples de l'intérêt porté à cette émotion dans le passé. Cependant, de nos jours l'envie est beaucoup moins étudiée. Ce phénomène s'explique en partie par le fait que le mot envie tend de plus en plus à disparaître du vocabulaire usuel au profit du mot jalousie. En effet, dans le langage populaire (anglais, allemand, français), le mot jalousie prend très souvent le sens d'envie alors que l'envie se substitue progressivement à la convoitise. Plusieurs auteurs (Friday, 1986; Klein, 1957; Parrott, 1991; Schoeck, 1969) considèrent que la mauvaise réputation de l'envie aurait des racines très profondes qui seraient ancrées aussi bien dans la religion que dans la culture.

Au point de vue religieux, il existe une différence de statut énorme entre l'envie et la jalousie. Par exemple, dans la Bible, l'envie prend place parmi les sept péchés capitaux où seul l'orgueil est considéré comme plus capital. Par contre, la jalousie bénéficie d'un statut beaucoup plus noble puisque dans un passage de l'Ancien Testament, la jalousie est considérée comme une qualité que même Dieu peut s'attribuer: «Tu n'auras pas d'autres dieux... Tu ne les serviras pas, car moi l'Éternel, ton Dieu, je suis un Dieu jaloux» (Deutéronome: voir Friday, 1986). Dans la Bible, la jalousie bénéficie donc du statut d'émotion acceptable alors que l'envie est présentée comme une émotion inacceptable.

Cette différence de statut entre l'envie et la jalousie s'observe également dans les lois humaines. Pendant longtemps, le fait de tuer un rival par jalousie était

considéré comme un geste noble, qui n'était pas puni par la loi. Par contre, le vol, un geste motivé par l'envie et somme toutes moins grave que le meurtre était, lui, puni par la loi. La perception que l'envie est une émotion néfaste a traversé les années et encore aujourd'hui cette perception influence la vie sociale des communautés.

L'influence de l'envie sur la vie sociale des communautés passe par une croyance très répandue qui dit que le fait d'être envié porte malheur; c'est la croyance au «mauvais oeil» («evil eye»). Roberts (1978) observe que sur 186 cultures à travers le monde, 67 d'entre elles véhiculent de telles croyances. Celles-ci peuvent être à l'origine de phénomènes aussi diversifiés que la perte des récoltes, la maladie, les fausses couches, la stérilité, les maladies mentales et même la mort (Foster, 1972; Habimana, 1988). Afin d'éviter d'être victime du «mauvais oeil», les humains ont élaboré toutes sortes de stratégies qui sont devenues avec le temps des règles sociales plus ou moins strictes. Ces règles peuvent prendre la forme d'une «non-valorisation des compliments». En Grèce, par exemple, une superstition dit que les enfants, les bébés et les animaux peuvent mourir s'ils sont complimentés. Le «mauvais oeil» peut également s'exprimer par le «non-étalage des biens». Certains pays interdisent l'installation de fenêtres vitrées sur la façade des maisons de façon à ne pas tenter les envieux. Finalement, il peut également prendre la forme d'un «partage obligatoire», c'est-à-dire que celui qui a accumulé plus de biens que les autres membres de sa communauté se sentira dans l'obligation sociale de partager avec eux (Foster, 1972; Roberts, 1978).

Ces procédés ne sont que des exemples. Il en existe bien d'autres. Cependant, ils illustrent bien l'influence et l'importance qu'a l'émotion d'envie sur

l'organisation sociale des communautés. Bien que la présente recherche ne soit pas une démarche sociologique ou anthropologique, les informations qui précèdent aident à situer l'intérêt, de plus en plus marqué, de la psychologie pour le phénomène de l'envie.

La psychologie étudie l'envie dans son expression individuelle, la présente recherche explore cet aspect en relation avec les troubles de la personnalité. Les psychanalystes sont les premiers à s'intéresser à l'envie en tant que composante de la personnalité. Dans son livre «Envie et gratitude et autres essais» (1957), Melanie Klein trace les bases analytiques pour la compréhension de ce phénomène. Dans sa théorie de la personnalité, Klein associe l'envie à la première expression agressive de la vie humaine (expression sadique-orale). Cette expression d'agressivité est en relation avec les mécanismes primaires de défense, c'est-à-dire les mécanismes schizoïdes et paranoïdes.

Par ailleurs, l'envie est également associée à la personnalité narcissique, où elle est l'expression de la relation d'objet narcissique. Selon plusieurs auteurs, l'envie est le résultat d'une perturbation de l'identité du moi qui se caractérise par l'omnipotence et la création d'un super ego (Anderson, 1987; Joffe, 1969; Kernberg, 1984; Klein, 1957; Rosenfeld, 1971). En psychologie sociale, l'envie est associée à un concept de soi mal intégré et à un manque d'estime de soi. Deux recherches empiriques tendent à confirmer ces liens (Salovey et Rodin, 1984; Smith, Diener et Garonzik, 1990).

Dans la littérature psychologique, il est possible de retracer plusieurs écrits abordant la problématique de l'envie. Par contre, très peu d'études

empiriques touchent ce phénomène jusqu'à ce jour. La présente recherche se veut une démarche exploratoire visant à préciser l'existence et la nature des liens unissant l'envie au concept de soi et au profil psychologique. Cette démarche se veut exploratoire parce qu'elle tiendra compte de tous les résultats obtenus, qu'ils soient attendus ou non. Le but de cette recherche est donc de tracer, dans une perspective phénoménologique, le portrait psychologique de la personne envieuse en tenant compte des variables envie, personnalité, concept de soi et estime de soi.

L'objectif secondaire de cette recherche est de vérifier dans quelle mesure les informations recueillies jusqu'à présent sur la problématique de la personne envieuse peuvent se refléter à l'intérieur d'une étude empirique. Les éléments théoriques qui soutiennent cette démarche seront présentés dans le cadre du premier chapitre consacré au contexte théorique. Le second chapitre abordera la méthode utilisée pour la réalisation de l'expérience proprement dite. Puis, deux chapitres consacrés à la présentation et à la discussion des résultats permettront d'apprécier les résultats obtenus en les mettant en relations avec l'hypothèse qui est soutenues dans le cadre cette recherche.

Chapitre premier
Contexte théorique

Le premier chapitre de ce texte est consacré aux notions théoriques sur lesquelles se base la présente recherche. Dans un premier temps, l'émotion d'envie est définie en tant que phénomène psychologique. Une distinction est également faite entre l'envie et la jalousie. Dans un deuxième temps, les théories sociale et analytique de l'envie sont présentées ainsi que les liens qui unissent l'envie au concept de soi et au profil psychologique. Cette démarche conduira finalement à l'élaboration de l'hypothèse de travail.

L'Émotion d'Envie

L'envie se rapporte à l'émotion ressentie lorsqu'un individu perçoit un avantage chez une autre personne et que cette perception provoque chez lui de l'inconfort, de la colère et parfois le désir de nuire au possesseur de l'avantage. Cette émotion est considérée comme étant désagréable pour l'individu qui la ressent. De même, le fait d'être envié est également considéré comme un événement désagréable. L'expérience de l'envie peut s'exercer à plusieurs niveaux et elle englobe une foule d'impressions et d'émotions. Les émotions répertoriées comme faisant partie de l'expérience de l'envie sont: la crainte, la colère (Klein, 1957), la tristesse, le ressentiment (Neubauer, 1982), l'inquiétude, l'humiliation, le mécontentement, la haine et la méchanceté (Barth, 1988). Ces émotions ne sont pas nécessairement présentes toutes en même temps dans l'expérience de l'envie. Selon Barth (1988), Neu (1980) et Parrott (1991), il existe deux formes d'envie: l'envie malicieuse et l'envie non-malicieuse.

L'*envie malicieuse* est selon Klein (1957) et Scheler (1972), la seule véritable forme d'envie et elle fait appel au désir d'enlever, d'endommager ou de détruire l'objet d'envie ou son possesseur. Selon Smith (1991), l'envie malicieuse va de la simple pensée visant à nuire à l'être envié jusqu'au meurtre, qui en est l'expression extrême (Anderson, 1987; Smith, 1990; Smith, Diener et Garonzik, 1990).

L'*envie non-malicieuse* est, selon Parrott (1991), l'intensité d'envie la moindre. C'est également celle qui est la plus adaptée (Joffe, 1969; Smith et Whitfield, 1983) et la plus acceptable socialement (Neu, 1980; Taylor, 1988). Ce type d'envie se rapproche beaucoup de l'admiration, c'est pourquoi Neu (1980) en parle en terme d'envie «admirative». Elle peut également être associée à l'émulation (Taylor, 1988). Parrott (1991) distingue l'envie malicieuse de l'envie admirative par le fait que cette dernière ne comporte pas d'intentions ou de pensées visant à dépourvoir l'autre de ce qu'il possède. Selon Parrott, le raisonnement associé à l'envie non-malicieuse est: «Je voudrais avoir ce que tu as», alors que le raisonnement associé à l'envie malicieuse est: «Je voudrais que tu n'aies pas ce que tu as». Le raisonnement se rapportant à l'envie malicieuse se rapproche beaucoup des idées de Neu (1980) lorsque celui-ci affirme que l'intérêt premier de l'envieux n'est pas de posséder l'objet d'envie, mais bien de faire en sorte que l'autre ne le possède pas ou qu'il en soit dépossédé.

Il serait très difficile de déterminer une limite fixe permettant d'affirmer qu'une émotion est de l'ordre de l'envie malicieuse ou de celui de l'envie non-malicieuse. Cependant, la présence de fantasmes ou de comportements visant à dépourvoir l'autre de ce qu'il possède constitue un bon indice d'envie malicieuse.

Pour sa part, l'envie non-malicieuse ne comporte pas d'éléments destructeurs; les relations envieux/envié devraient donc théoriquement être harmonieuses et exemptes de méchanceté.

Des divergences d'opinions existent également en ce qui concerne l'origine de l'émotion d'envie. Pour certains auteurs l'envie est un phénomène instinctuel, inné; alors que pour d'autres, il s'agit d'un phénomène secondaire associé au développement de l'individu. Les psychanalystes Klein (1957) et Neubauer (1982); les sociologues Schoeck (1966) et Neu (1980) ainsi que le philosophe Scheler (1972) associent l'envie à un instinct. Par contre, les psychanalystes Joffe (1969) et Stein (1990); les sociologues Salovey, Bers, Rodin (1984), Frankel et Sherick (1977) considèrent que l'envie fait partie du développement de l'individu. En somme, il existe une hypothèse instinctuelle et une hypothèse développementale permettant d'expliquer l'origine de l'émotion l'envie.

Le tableau 1 classe les auteurs qui seront présentés de façon plus spécifique au cours de ce chapitre. Cette classification regroupe l'approche psychologique préconisée par les auteurs, l'hypothèse qu'ils favorisent au sujet de l'origine de l'envie et la position qu'ils occupent concernant la reconnaissance de l'envie non-malicieuse comme étant une véritable forme d'envie. Les auteurs qui sont mentionnés dans le Tableau 1 sont ceux pour qui il a été possible de définir leur position sur ces trois points. Les auteurs qui n'ont pas abordé ces trois points dans leur écrits ne sont donc pas mentionnés dans ce tableau.

Tableau 1

Classification des auteurs selon l'approche théorique, l'hypothèse sur l'origine de l'envie et la position concernant la reconnaissance de l'envie non-malicieuse

<u>Origine de l'envie</u>	<u>Approche théorique privilégiée</u>			
	Psychanalytique		Sociologique	
Origine innée	Hubback Erikson Barth	Klein Neubauer	Schoeck Neu	Scheler
Origine développementale	Joffe Stein Jung Smith Whitfield		Bers Rodin Salovey Frankel Sherick Parrott	
	Oui	Non	Oui	Non
	<u>Acceptation de l'envie non-malicieuse</u>			

Classification réalisée par l'auteur

Distinction entre l'envie et la jalousie

Avant d'entreprendre plus à fond l'étude de l'émotion d'envie, il serait utile d'explorer les éléments qui font que cette émotion est si souvent confondue avec la jalousie. La section qui suit est consacrée aux caractéristiques qui distinguent et qui unissent ces deux émotions.

Lors d'une expérimentation, Smith, Kim et Parrott (1988) ont demandé à 88 sujets de décrire deux situations où ils ont vécu de l'envie (44 sujets) ou de la jalousie (44 sujets). S'ils avaient décrit en premier lieu une situation d'envie, les sujets devaient, en deuxième lieu, décrire une situation de jalousie. Ceux qui

avaient décrit en premier lieu une situation de jalousie devaient faire l'inverse. Les résultats de cette expérimentation font ressortir que la confusion entre les mots envie et jalousie est avant tout dû à l'ambiguïté d'un seul de ces mots, soit le mot jalousie. En effet, seule la jalousie est ambiguë au sens où elle évoque plus qu'une réalité. Les résultats obtenus dans la première situation démontrent que le mot jalousie veut également dire envie dans 25% des cas (jalousie 75%, envie 25%). L'envie, pour sa part, est perçue par les sujets comme décrivant, le plus souvent, une seule réalité (envie 93%). Ainsi, lorsqu'une personne parle d'envie, il est plus facile de savoir clairement de quoi elle parle que lorsqu'elle parle de jalousie. Les paragraphes suivants présentent des éléments théoriques et pratiques qui permettent de distinguer ces deux phénomènes.

Comme le démontre l'expérience ci-haut, il existe une réelle confusion dans le langage quotidien (français, anglais, allemand) entre les mots envie et jalousie. Or, en psychologie, ces mots décrivent des phénomènes différents. La *jalousie* fait plus particulièrement référence à la crainte de perdre ce que l'on possède déjà alors que l'*envie* est admise comme étant la souffrance que l'on éprouve quand un tiers jouit d'un bien désirable (Friday, 1986). Le mot jalousie présuppose que le jaloux possède, ou a déjà possédé, l'objet d'amour et qu'il désire continuer à le posséder (Anderson, 1987). La jalousie se déroule généralement dans le cadre d'une triade qui comprend une personne jalouse, une personne aimée et un(e) rival(e) (Titelman, 1981). Pour sa part, l'envie s'exprime envers un individu qui est perçu comme étant le possesseur d'un objet désirable. La relation d'envie se déroule, le plus souvent, dans le cadre d'une dyade qui comprend un envieux et un envié. L'envié peut être identifié comme étant le rival de l'envieux pour la possession de l'objet désiré.

Selon Neu (1980), dans la jalousie il y a un rival mais l'intérêt du jaloux est orienté vers l'objet d'amour. Si le rival gagne, le jaloux perd son objet d'amour. Dans l'envie, l'intérêt de l'envieux est orienté avant tout vers le possesseur de l'objet désiré (le rival) plutôt que vers l'objet lui-même. Par exemple, une personne pourrait n'avoir jamais désiré posséder un yacht (bateau) et ressentir cette envie lorsque son voisin s'en procure un. Cette personne manifeste alors de l'intérêt pour un objet qui n'était pas désiré antérieurement mais ce désir est dicté par l'envie qu'elle ressent envers son voisin. Ainsi, un individu peut être envieux même s'il sait pertinemment qu'il ne pourra jamais posséder l'objet envié. En outre, si le rival perd ses avantages cela ne signifie pas automatiquement que l'envieux gagne l'objet envié. Cette dynamique fait que la gratification qu'éprouve l'envieux est davantage associée au fait de voir l'autre perdre l'objet envié qu'à celui de posséder cet objet à son tour.

Dans le même ordre d'idée, Titelman (1981) et Neubauer (1982) associent la jalousie à un phénomène réactionnel et l'envie à un phénomène structurel. Cela signifie que l'envie aurait des racines profondément ancrées dans la personnalité tandis que la jalousie serait une réaction davantage inspirée du moment et de la situation. De plus, Neubauer (1981) considère que la jalousie peut se résoudre dans la plupart des cas par la récupération de l'objet d'amour. L'envie est selon lui un phénomène plus complexe, qui ne se résout pas toujours par l'acquisition de l'objet désiré. Son caractère structurel fait que sa résolution passera très souvent par une démarche thérapeutique (Klein, 1957; Neubauer, 1981). Les paragraphes suivants apportent certaines nuances concernant la façon dont ces deux émotions peuvent se présenter dans la réalité.

Même si dans la littérature l'envie et la jalousie sont considérées comme des phénomènes distincts ou complémentaires (Anderson, 1987; Klein, 1957; Titelman, 1981), il appert que dans les faits il n'est pas toujours aisé de faire la distinction entre ces deux émotions. La jalousie est considérée comme un phénomène réactionnel qui se résout par la récupération de l'objet aimé (Neubauer, 1981). Toutefois, il est bien connu que certaines personnes souffrent d'une jalousie malade qui ne semble pas vouloir se résoudre. Ces personnes sont continuellement obsédées par la crainte de perdre l'être aimé. Cette crainte peut se manifester même s'il n'y a aucun rival à l'horizon. Selon Klein (1957), ces personnes seraient davantage envieuses que jalouses et sous une réaction en apparence jalouse, elles cacheraient un problème structurel associé à l'envie. Les projections associées à la perte de l'objet aimé et à une éventuelle trahison de sa part contribuent grandement à alimenter la crainte qu'ont ces individus d'être abandonnés. Foster (1972) et White (1984) structurent ce point de vue en affirmant que l'envie fait partie de la jalousie. Selon eux, dans le cadre d'une réaction de jalousie, le jaloux envie le rival, il lui envie son bonheur avec la personne aimée. Cela est d'autant plus vrai que le rival confronte le jaloux à ses propres limitations. Le rival peut alors être perçu comme supérieur puisqu'il possède l'être aimé. Cette connexion que font White et Foster entre l'envie et la jalousie fait qu'il est difficile dans certains cas de déterminer jusqu'à quel point une réaction est du registre de l'envie ou de celui de la jalousie.

Selon Auger (1986) et Friday (1986), les réactions d'envie et de jalousie se distinguent par le fait que l'expression de colère (réaction envieuse) n'est pas orientée vers la même personne. La figure 1 présente un exemple de triangle amoureux où une deuxième femme menace l'unité d'un couple.

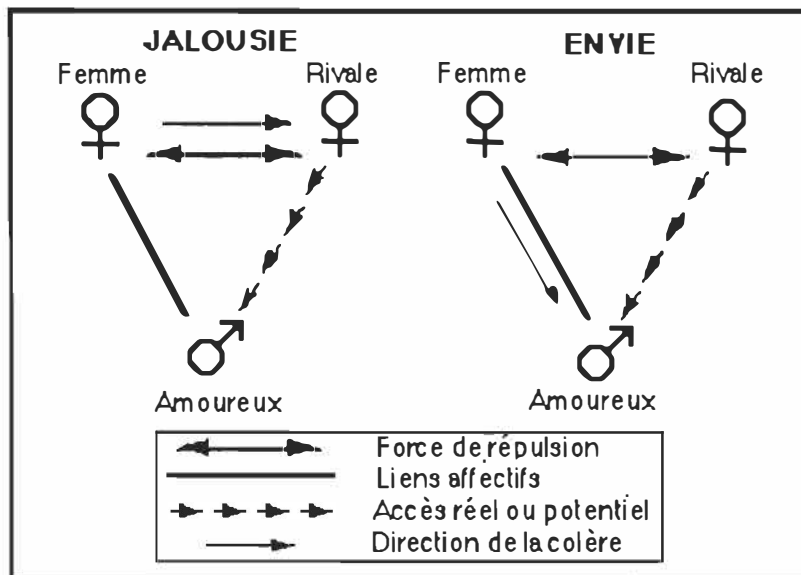


Figure conçue par l'auteur mais inspirée par Auger (1986)

Figure 1. Triangle amoureux en situation de jalousie et d'envie.

Dans cet exemple, si la réaction de la femme «F» est de l'ordre de la jalousie, sa colère explosera contre sa rivale «R» parce que celle-ci menace le lien qu'elle désire conserver avec son amoureux «A» (Auger, 1986). La présence de «R» confronte «F» dans sa valeur personnelle et dans ses ressources pour conserver son lien avec «A» (Foster, 1972; White, 1984). Par contre, si la réaction de «F» est de l'ordre de l'envie, sa colère éclatera contre son amoureux «A» parce qu'elle envie le bonheur que celui-ci est dans la possibilité de vivre avec sa rivale «R». Cette réaction de colère envers «A» est également motivée par le pouvoir que celui-ci a de l'exclure de la relation. La réaction d'envie dans ce triangle amoureux est étroitement liée au sentiment d'impuissance qu'éprouve «F» et à sa peur que «A» l'abandonne au profit de «R» (Kernberg, 1975).

Dans la jalousie, le jaloux envie le rival puisque que celui-ci bénéficie, ou pourrait bénéficier, d'un avantage (personne aimée) sur lui. En outre, cette réaction d'envie est associée au sentiment de crainte inspiré par la menace de perdre l'être aimé (Titelman, 1981). La jalousie est donc la rencontre de deux forces, une force visant à garder le lien avec l'être aimé et une force faisant opposition au rival.

Comme le jaloux, l'envieux désire conserver le lien avec l'objet d'amour mais ce désir est assombri par la douleur qu'il ressent devant la possibilité que ce dernier ne l'abandonne et soit plus heureux que lui. Dans l'envie, c'est cette douleur qui prédomine et qui pousse l'envieux à diriger sa colère sur l'être aimé plutôt que vers son rival. L'envieux tentera alors de conserver son objet d'amour en l'influençant par sa colère, ses menaces ou son chantage. Dans un tel contexte, l'être aimé passe du rôle d'enjeu de la relation à celui de rival pour la possession du bonheur. Les forces qui sont mises en présence dans l'envie sont donc contradictoires. D'un côté il y a une force visant à conserver le lien avec l'être aimé mais de l'autre côté, il y a une force qui lui fait opposition.

Dans tout les triangle amoureux, il y a un rival. Selon Neu (1980), celui-ci serait motivé par l'envie plutôt que par la jalousie. En effet, le rival ne possède pas et n'a probablement jamais possédé l'objet désiré; il ne peut donc pas craindre de le perdre. De plus, le rival désire s'approprier ce qu'un autre possède, ce qui correspond parfaitement à la définition de l'envie. En résumé, dans le cadre d'un triangle amoureux, la réaction de jalousie peut-être teintée d'une certaine dose d'envie pour le rival; c'est pourquoi l'hostilité du jaloux se tourne vers celui-ci (Foster, 1972; White, 1984). Par contre, si l'explosion de colère est orientée très fortement vers la personne aimée, il s'agit là d'une réaction d'envie. De même, s'il

n'y a pas de rival et que la crainte du jaloux n'est alimentée que par des fantasmes de trahison et de perte de l'être aimé, cette réaction est de l'ordre de l'envie plutôt que de la jalousie (Auger, 1986; Friday, 1986).

La situation du triangle amoureux présentée ci-haut est fort complexe, mais dans la majorité des cas, l'envie implique deux personnes soit un envieux et un envié. Beaucoup de choses peuvent être objet d'envie comme par exemple la réussite, le succès, les possessions matérielles, les relations sociales, etc. Mais il est également possible que l'objet d'envie soit une personne ce qui modifie alors l'envie en une relation triadique. En somme, la confusion qui existe entre les émotions d'envie et de jalousie est due en grande partie à la complexité de ces deux concepts. Cependant, ces deux émotions sont étroitement liées à l'image que l'individu a de lui-même et une faible estime de soi est susceptible de les engendrer.

L'Approche Sociale de l'Envie

L'approche sociale de l'envie sera présentée à travers divers concepts qui lui sont associés. Ces concepts concernent principalement la notion de comparaison sociale de même que les notions de concept de soi, d'estime de soi et d'évaluation de soi. Tous ces éléments sont inter-reliés et ils permettent d'expliquer comment survient la réaction envieuse, ce qui la provoque et les circonstances qui la favorisent.

Selon Schoeck (1966), l'envie n'est possible que s'il y a comparaisons mutuelles entre les individus. Ces comparaisons sont appelées *comparaisons*

sociales. Elles se font entre deux individus et ont pour but la recherche d'informations concernant diverses facettes de leur vie. Les comparaisons sociales peuvent toucher des aspects comme la réussite, la richesse, les talents, la beauté, etc. Cependant, le processus de comparaison s'entoure de certaines règles qui régissent son utilisation.

L'ensemble des auteurs s'entendent pour dire que les gens ont tendance à se comparer à des personnes qui leur sont similaires. Un individu se comparera donc à une personne qui possède sensiblement les mêmes attributs que lui. Les *similarités* peuvent être d'ordre géographique, culturel, ethnique, racial, intellectuel, physique, etc. Selon Schoeck (1966), Silver et Sabini (1978), les gens trouvent la similarité dont ils ont besoin en se comparant, le plus souvent, avec des personnes qui font partie de leur environnement immédiat: frères, soeurs, amis, voisins, collègues de travail, etc. Les comparaisons les plus significatives pour l'individu sont celles où la *proximité* avec l'autre personne est étroite (Anderson, 1987; Schoeck, 1969; Silver et Sabini, 1978). Par ailleurs, Dakins et Arrowood (1981) constatent qu'il existe une préférence pour la comparaison avec des personnes de niveau légèrement supérieur. Cette *comparaison de niveau légèrement supérieur* représente un défi accessible pour l'individu tout en lui permettant, le cas échéant, d'accroître son niveau d'estime de soi. Les comparaisons sociales se font donc généralement entre deux individus plutôt semblables, provenant souvent du même environnement social, mais où l'un d'eux est légèrement supérieur à l'autre.

Ces comparaisons sont donc réalisées dans l'environnement de l'individu et elles ont comme but ultime de lui permettre de se définir comme étant

une personne unique, différente de celles qui l'entourent. Les comparaisons sociales permettent à l'individu de situer son concept de soi, c'est à dire la façon dont il s'évalue et se décrit.

Selon le modèle de Tesser (1986), il y a deux processus principaux qui permettent à l'individu de s'évaluer: le processus de réflexion¹ et le processus de comparaison. Le *processus de réflexion* augmente l'évaluation de soi alors que le *processus de comparaison* la fait diminuer. Cela fonctionne de la façon suivante: un individu confronté à un autre, relativement de même calibre que lui, verra son évaluation de soi augmenter par la réflexion si ce deuxième individu obtient une performance légèrement inférieure à la sienne. Par contre, si ce deuxième individu est de calibre inférieur, cela n'aura que très peu d'effet sur l'évaluation de soi du premier individu. Il en est de même pour la comparaison. L'individu X confronté à Y relativement de même calibre que lui subira une diminution de son évaluation de soi par la comparaison si Y obtient une performance supérieure à la sienne. Là encore, si Y est de calibre très supérieur, cela n'aura pas beaucoup d'effet sur la façon dont X s'évaluera. Toujours selon Tesser, ce processus d'évaluation de soi, à mesure qu'il est utilisé, vient renforcer l'image que le sujet se fait de lui-même. Cette image est perpétuellement en mouvement et se modifie à mesure qu'il y a comparaison sociale et que le processus d'évaluation de soi apporte de nouvelles données.

En somme, le processus d'évaluation de soi constitue une sorte de miroir qui permet à l'individu de s'évaluer, d'évaluer son environnement et de s'évaluer en relation avec son environnement par l'entremise des comparaisons sociales qu'il entreprend. Selon la théorie phénoménologique de Snygg et Combs (1949), il

¹. Ici réflexion est utilisé dans le sens de reflct.

existe trois structures qui distinguent l'individu de son environnement pour lui permettre de situer son concept de soi. Le *champ phénoménologique* constitue la totalité de ce dont l'individu est conscient à tout moment. Du champ phénoménologique se distingue le *soi phénoménologique* qui englobe toutes les parties du champ que l'individu considère comme faisant partie de lui-même. Cette structure comprend l'ensemble des perceptions subjectives qu'il a de lui-même, c'est à dire son *concept de soi*. Le soi phénoménologique détermine les comportements de l'individu alors que le concept de soi fait que ce dernier est conscient de lui-même et de la façon dont il se perçoit.

Le concept de soi est donc une structure qui englobe les perceptions subjectives qui parviennent à l'individu. Cette structure traite l'information et la rend assimilable pour la personne. Le concept de soi est présenté ici de façon fort simple. Cependant, il n'en demeure pas moins que ce concept est très complexe et qu'il est difficile de concevoir comment il se distingue du soi proprement dit. La figure 2 est une simple tentative de schématisation des informations fournies précédemment.

Dans la figure 2, le soi phénoménologique est présenté comme une structure distincte du champ phénoménologique. Cette structure est influencée par le concept de soi qui est placé tout autour. Le concept de soi et le soi ne sont pas des entités séparées puisque toutes deux se rencontrent et interagissent dans une bulle à la fois représentative du soi et du concept de soi. Après avoir situé le soi et le concept de soi à l'aide d'un modèle théorique, il conviendrait de définir ces notions ainsi que la notion d'estime de soi.

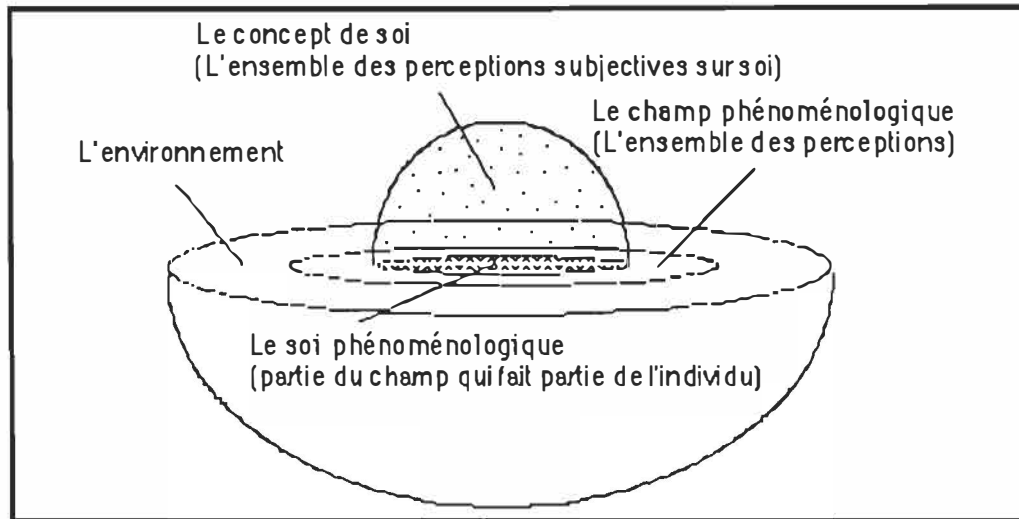


Figure réalisée par l'auteur

Figure 2. Figure représentant la théorie
phénoménologique du concept de soi.

Tout d'abord, le *soi* fait référence à la conscience qu'a un individu de lui-même. Cette conscience renferme toutes les attitudes, les comportements, les réactions et les évaluations qui font de l'individu un être unique (Snygg et Combs, 1949; Rogers, 1951). Le soi constitue l'élément central de la personnalité.

L'*estime de soi* se distingue du soi par le fait qu'elle ne constitue pas simplement une perception de soi, mais bien une évaluation ou une opinion concernant la valeur personnelle que l'individu s'attribue. Cette valeur est associée à l'idée qu'il se fait de lui-même (concept de soi) en relation avec la reconnaissance de ses forces et l'acceptation de ses faiblesses (Rosenberg, 1965). L'estime de soi est un composante affective de la personnalité qui a pour fonction de déterminer le

degré de satisfaction, ou d'appréciation, qu'un individu éprouve pour lui-même.

Toulouse (1971) définit l'estime de soi de la façon suivante:

Il s'agit d'une évaluation que l'individu fait de lui-même, évaluation qui exprime une attitude d'approbation, de désapprobation et qui indique jusqu'à quel point la personne s'évalue comme une personne valable, importante et efficace.

(Toulouse, p. 3)

Le *concept de soi* représente l'ensemble des informations qu'un individu détient sur lui-même. Ce concept se distingue de l'estime de soi par le fait qu'il ne représente pas une valeur affective mais plutôt une valeur cognitive. Le concept de soi est une notion plus large qui englobe une multitude d'informations, dont celles se rapportant à l'estime de soi (Coopersmith, 1967). Deux définitions phénoménologiques du concept de soi sont retenues dans le cadre de cette recherche. La première définition est de Rogers (1951) et la seconde est de Toulouse (1968).

Le concept de soi est une configuration organisée de perceptions admissibles à la conscience (...) composée d'éléments tels que les perceptions de ses propres caractéristiques et habiletés; les percepts et concepts de soi en relation aux autres et à l'environnement; les valeurs et les qualités perçues et associées aux expériences et aux objets; les buts et les idéaux perçus comme ayant une valence positive ou négative.

(Rogers, traduction L'Écuyer (1978), p. 33)

Rogers associe le concept de soi à une structure organisée des perceptions qu'un individu possède à propos de lui-même. Bien que Rogers parle de configuration organisée, il en dit très peu sur la façon dont s'organise cette

configuration. La définition suivante (Toulouse, 1968) présente une modèle d'organisation du concept de soi.

Le concept de soi est un ensemble de perceptions (...); cet ensemble de perceptions engendre ou est accompagné de sentiments à l'égard de la personne. Ce tout représente le «je», le «moi». Ceci permet de penser à trois dimensions: je me vois comme objet, comme objet agissant et j'ai des réactions affectives à l'égard de cet objet.

(Toulouse, p. 30)

Dans cette définition, Toulouse fait ressortir trois dimensions associées au concept de soi. Celles-ci peuvent se résumer ainsi: l'individu s'observe (objet d'observation), il agit (acteur) et il réagit (observateur) face à lui-même. Pour illustrer ces dimensions, Toulouse distingue trois structures théoriques qui interagissent de façon dynamique pour former le concept de soi. Il s'agit de la structure cognitive, des évaluations subjectives et du comportement. Il est à noter que ces structures sont fortement inspirées par les travaux de Fitts (1965).

La structure cognitive renferme les idées, les images et les opinions que l'individu a concernant lui-même (Taylor, 1955, Toulouse, 1968). Les évaluations subjectives touchent les sentiments qu'un individu éprouve pour lui-même relativement à des aspects comme l'acceptation de soi, l'approbation de soi, l'importance et l'efficacité accordées à soi (Toulouse, 1968). Cette dimension du concept de soi tend à influencer les comportements et la communication du sujet. Pour référer à cette composante évaluative, l'expression «estime de soi» est généralement admise. Le comportement fait référence à la capacité qu'a l'individu de se voir agir et d'anticiper ses propres réactions (Fitts, 1965; Toulouse, 1968). C'est cette partie du concept de soi qui permet au sujet de s'ajuster à son environnement et de s'actualiser à mesure qu'il interagit avec lui. Les

comportements font donc en sorte que l'individu agit; il devient alors acteur dans son environnement.

Le paragraphe précédent touchait les trois dimensions qui, inter-reliées, forment le concept de soi. Le paragraphe suivant s'attarde à définir les aspects du moi qui peuvent être inclus dans le concept de soi. Concernant cette question les avis sont relativement partagés et chaque auteur y va de sa classification. Par souci de clarté et de simplicité, la classification de Fitts (1965) sera la seule à être expliquée ici. Selon Fitts, le concept de soi couvre cinq aspects: le soi physique, le soi moral-éthique, le soi personnel, le soi familial et le soi social.

Le soi physique indique comment la personne perçoit son corps, son apparence physique, son état de santé générale et sa sexualité. Le soi moral-éthique donne un aperçu de la perception qu'a le sujet de lui-même au niveau de ses valeurs (religieuses, éthiques, etc.), à savoir s'il se perçoit comme une bonne ou une mauvaise personne. Le soi personnel touche la valeur que l'individu s'attribue à lui-même. Il s'agit d'une valeur personnelle se rapportant à la personne comme individu en excluant les aspects physiques et sociaux. Le soi familial correspond à la perception qu'a l'individu de lui-même dans son contexte familial. Finalement, le soi social indique comment l'individu se perçoit en société.

Ces cinq composantes forment la structure du concept de soi. Le modèle théorique conçu par Fitts tient largement compte de la multidimensionnalité de ce concept. Il est formé de trois dimensions qui interagissent et influencent les cinq composantes qui contribuent à former l'ensemble concept de soi. La figure 3

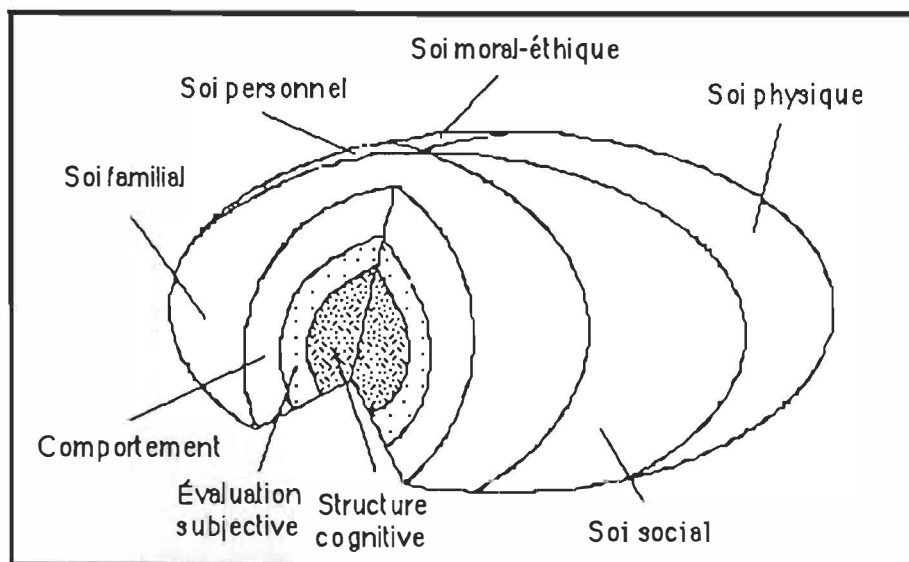


Figure réalisée par l'auteur

Figure 3. Représentation de la structure du concept de soi inspirée par Fitts.

donne un aperçu de ce à quoi pourrait ressembler le modèle de Fitts, s'il était schématisé.

Cette figure est une représentation multidimensionnelle du concept de soi qui se compose de cinq portions, ou facettes, qui sont chacune en contact avec les trois dimensions dynamiques du concept de soi. Ces trois dimensions sont inter-reliées pour former un tout. Si l'une de ces dimensions se modifie, cela influencera automatiquement les autres dimensions. Cette dynamique est appelée processus du soi (Snygg et Combs, 1949); et elle englobe une foule de processus (mémoire, pensée, perception, connaissance, etc.) qui permettent à l'individu de modifier son comportement de façon à s'adapter à son environnement (L'Écuyer, 1978).

Rogers (1951), Snygg et Combs (1950) soulignent que le comportement d'un individu est le résultat de ses propres perceptions. C'est la façon d'interpréter l'environnement plutôt que l'environnement lui-même qui détermine le caractère des échanges individu/environnement. Or, le concept de soi permet d'interpréter les informations. C'est donc lui qui servira de régulateur du comportement. Suivant cette logique, Rogers (1951) considère qu'un concept de soi relativement consistant à travers le temps et les événements produira des séquences de comportement qui sont, elles aussi, consistantes.

Selon Heider (1958), l'inégalité négative perçue suite à une comparaison avec une autre personne entraîne immédiatement un mouvement dynamique visant à rétablir l'équilibre avec cette personne. Les humains ont besoin d'égalité dans leurs rapports sociaux. Si cette égalité est rompue, un besoin de justice se fait immédiatement sentir. L'envie serait issue de ce besoin de justice et sa fonction serait de rétablir l'équilibre dans les rapports sociaux. Bers et Rodin (1984) soulignent qu'il n'est pas toujours nécessaire que l'équilibre entre deux individus soit réellement rompu pour que l'envie se manifeste. Pour eux comme pour Rogers (1951), c'est une question de perception. Les avantages perçus chez l'autre peuvent être tangibles ou non, mais c'est l'interprétation qu'en fera l'envieux qui déterminera s'il se sentira déprécié ou non par ces avantages (Bers et Rodin, 1984; Neubauer, 1982). Ainsi, une personne peut ressentir de l'envie simplement parce qu'elle considère que l'autre est plus riche qu'elle et, cela, à tort ou à raison.

Le concept de soi permet donc à l'individu d'interpréter les situations de comparaisons sociales. Ces comparaisons font en sorte qu'il s'évalue et se définit comme personne. Les comparaisons sociales négatives ébranlent la perception

que l'individu à de lui-même en provoquant chez lui une dévalorisation de soi (Tesser, 1986). Les sentiments négatifs engendrés par cette situation incommode les individus impliqués, mais ils peuvent également se répercuter sur l'environnement social tout entier. Afin d'éviter ce problème, les gens utilisent le mécanisme de *comparaison non-réciproque* (Brickman et Bulman, 1977), c'est-à-dire qu'ils préfèrent effectuer des comparaisons sociales avec des personnes qui ne se comparent pas réciproquement à eux. Ainsi, un sujet X choisira de se comparer à Y si ce dernier se compare à Z. Par contre, si Y se compare X, il est peu probable que X choisisse Y comme objet de comparaison. Ce mécanisme permet d'ouvrir les réseaux de comparaison de façon à diluer les tensions provoquées par un éventuel face-à-face entre les expériences favorables des gagnants et les expériences défavorables des perdants. Selon Brickman et Bulman (1977), la supériorité aussi bien que l'infériorité sont des positions inconfortables en situation de comparaison sociale; c'est pourquoi même les personnes qui anticipent une supériorité face à l'autre individu préfèrent la comparaison non-réciproque. Les personnes qui occupent une position supérieure ou inférieure à la moyenne sont donc celles qui évitent le plus la comparaison réciproque.

En résumé, tout élément d'inégalité susceptible de provoquer un sentiment d'infériorité ou un inconfort dû à une supériorité fait de la comparaison sociale une expérience désagréable. C'est pourquoi les gens préfèrent se comparer de façon non-réciproque avec des personnes en qui ils se reconnaissent. Ces personnes sont de préférence proches, similaires et légèrement supérieures à eux.

Même s'il existe des stratégies qui permettent de contourner les inconvénients de la comparaison sociale, il arrive que des expériences dévalorisantes se produisent. Ces expériences sont souvent source de dépression et d'anxiété. Cet état d'anxiété correspond à ce que Campbell et Tesser (1980) appellent «the pain of social-comparison» (douleur de la comparaison sociale). Salovey et Rodin (1984), eux, considèrent qu'il s'agit d'envie.

Tesser et Campbell (1980) se rapprochent des éléments apportés par Heider (1958) en affirmant que le fait d'affronter une comparaison sociale négative provoque chez l'individu un processus visant à maintenir une estime de soi positive. Ce processus de maintenance peut le conduire à faire l'expérience de l'envie (Salovey et Rodin, 1984; Silver et Sabini, 1978). Ainsi, pour l'individu qui expérimente une comparaison sociale dévalorisante, le fait de déprécier l'autre peut s'imposer comme étant la démarche qui lui permettra de rétablir une estime de soi positive. Cependant, une telle démarche provoque de l'anxiété et de la dépression. En effet, comme l'image de soi est avant tout le résultat des comparaisons sociales avec des personnes similaires à soi, en attaquant ces personnes par son envie, l'individu attaque également une partie de lui-même. Bref, l'envie ne détériore pas uniquement l'image de l'envié mais elle déstabilise également celle de l'envieux. Parrott (1991) affirme que la comparaison sociale se trouve au coeur de l'envie. Selon lui, ces deux éléments sont puissants et ils influencent de façon commune le concept de soi de l'individu.

Bien que l'envie soit le résultat d'une comparaison sociale défavorable, ce ne sont pas toutes les comparaisons défavorables qui provoquent de l'envie.

Selon Smith, Diener et Garonzik (1990), seules les comparaisons touchant à un domaine central du concept de soi sont susceptibles de provoquer une réaction envieuse. En d'autres mots, cela signifie que les gens ressentent de l'envie seulement lorsqu'ils comparent des dimensions qui sont importantes pour eux. Les expérimentations réalisées par Salovey et Rodin (1984) ainsi que par Smith, Diener et Garonzik (1990) rendent compte des liens qui unissent l'envie au concept de soi.

Salovey et Rodin (1984) s'intéressent aux antécédents et conséquences de l'envie. L'expérimentation porte sur 82 sujets. Ceux-ci ont reçu un feedback négatif ou positif concernant des traits de personnalité fortement reliés à leur concept de soi. Suite à cela, ils ont dû anticiper une interaction avec une autre personne qui avait bien réussi dans un domaine relié ou non relié à leurs aspirations personnelles.

Les résultats obtenus font ressortir que l'envie est observable dans une seule des huit conditions possibles, c'est-à-dire lorsqu'un individu reçoit un feedback négatif sur sa valeur personnelle et qu'il est ensuite confronté à une personne similaire à lui (même niveau) qui, elle, a eu du succès. Les auteurs retiennent ainsi trois conditions nécessaires à l'émergence de l'envie, soit: (a) la présence d'un feedback négatif, (b) concernant la valeur personnelle du sujet et (c) la présence d'un rival similaire qui a du succès («negative feedback/self-relevant feedback/similar successful other»). L'envie est plus évidente lorsqu'il y a action conjointe de ces trois conditions, c'est-à-dire la présence à la fois de dépréciation du rival, de sentiments négatifs, d'anxiété et d'une auto-évaluation d'envie ou de jalousie. Si seulement deux de ces conditions sont présentes, l'identification de l'émotion comme étant de l'envie devient aléatoire. La recherche de Salovey et

Rodin contribue à donner un début d'explication relativement aux conditions nécessaires à la naissance de l'envie.

D'autre part, Smith, Diener et Garonzik (1990) étudient le domaine des comparaisons alternatives. Leurs 172 sujets doivent lire une histoire et s'identifier à un héros qui vit une situation satisfaisante (S) ou insatisfaisante (I) et ensuite une situation alternative favorable (f) ou défavorable (d). Les sujets doivent finalement se comparer à une autre personne. De là résultent quatre combinaisons possibles (Sf, Sd, If, Id).

Les résultats de cette recherche font ressortir qu'un individu aura tendance à vivre moins d'envie face à la supériorité d'une autre personne s'il juge que sa performance répond aux objectifs qu'il s'est fixés. De plus, l'envie engendrée par une comparaison sociale négative peut être influencée par un résultat plus favorable dans un domaine alternatif de comparaison. Ainsi, un individu ressentira moins d'envie face à l'avantage de l'autre s'il obtient un résultat positif dans un domaine alternatif de comparaison. De même, une comparaison sociale défavorable associée à un insuccès dans un domaine alternatif de comparaison conduit à une manifestation d'envie intense.

À la lumière de ces résultats, les auteurs concluent que les différences interpersonnelles menant à l'envie sont très étroitement liées à l'estime de soi des sujets. Les comparaisons associées à un domaine central du concept de soi sont celles qui influencent le plus l'estime de soi. Par ailleurs, l'absence d'une expérience positive dans un domaine alternatif de comparaison amplifie l'effet d'une comparaison sociale négative. En somme, ces recherches font ressortir que même

si l'envie touche un domaine spécifique du concept de soi, elle est fortement influencée par tout ce qui concerne l'estime de soi et la façon dont le sujet s'évalue dans son ensemble.

La figure 4 présente un résumé des divers points théoriques décrits précédemment. Cette figure est construite sous forme d'exemple où les individus A, B, C et D expérimentent divers types de comparaisons sociales qui sous certaines conditions peuvent conduire à une réactions envieuses.

Dans la figure 4, la première situation présentée est celle de l'individu «A» qui se compare à l'individu «B», semblable à lui (même forme) et relativement du même calibre (même taille ou un peu plus gros) (Dakins et Arrowood, 1981) que lui. Face à «B», «A» vit une comparaison sociale défavorable. Cette comparaison fait diminuer l'évaluation qu'il a de lui-même (Tesser, 1986); il s'ensuit une réaction d'envie qui affecte de façon générale son estime de soi (Tesser et Campbell, 1980). Par ailleurs, «B», qui se compare réciproquement à «A», expérimente une comparaison sociale favorable qui augmente son évaluation de soi et se répercute positivement sur son estime de soi. La seconde situation est celle de l'individu «B» qui se compare à l'individu «C», semblable à lui (même forme) mais de calibre inférieur (plus petit). «B» vit une comparaison sociale favorable. Cependant cet avantage n'augmente pas son évaluation de soi étant donné que son adversaire est de calibre très inférieur (Tesser, 1986). Pour sa part, «C» fait face à une comparaison sociale défavorable qui n'entraînera pourtant aucune réaction d'envie. «C» n'expérimentera pas d'envie pour deux raisons: tout d'abord, il est de calibre très inférieur et le fait que «B» soit supérieur à lui n'affecte pas son évaluation de soi (Tesser, 1986); de plus, le domaine de comparaison qu'il expérimente ne fait pas

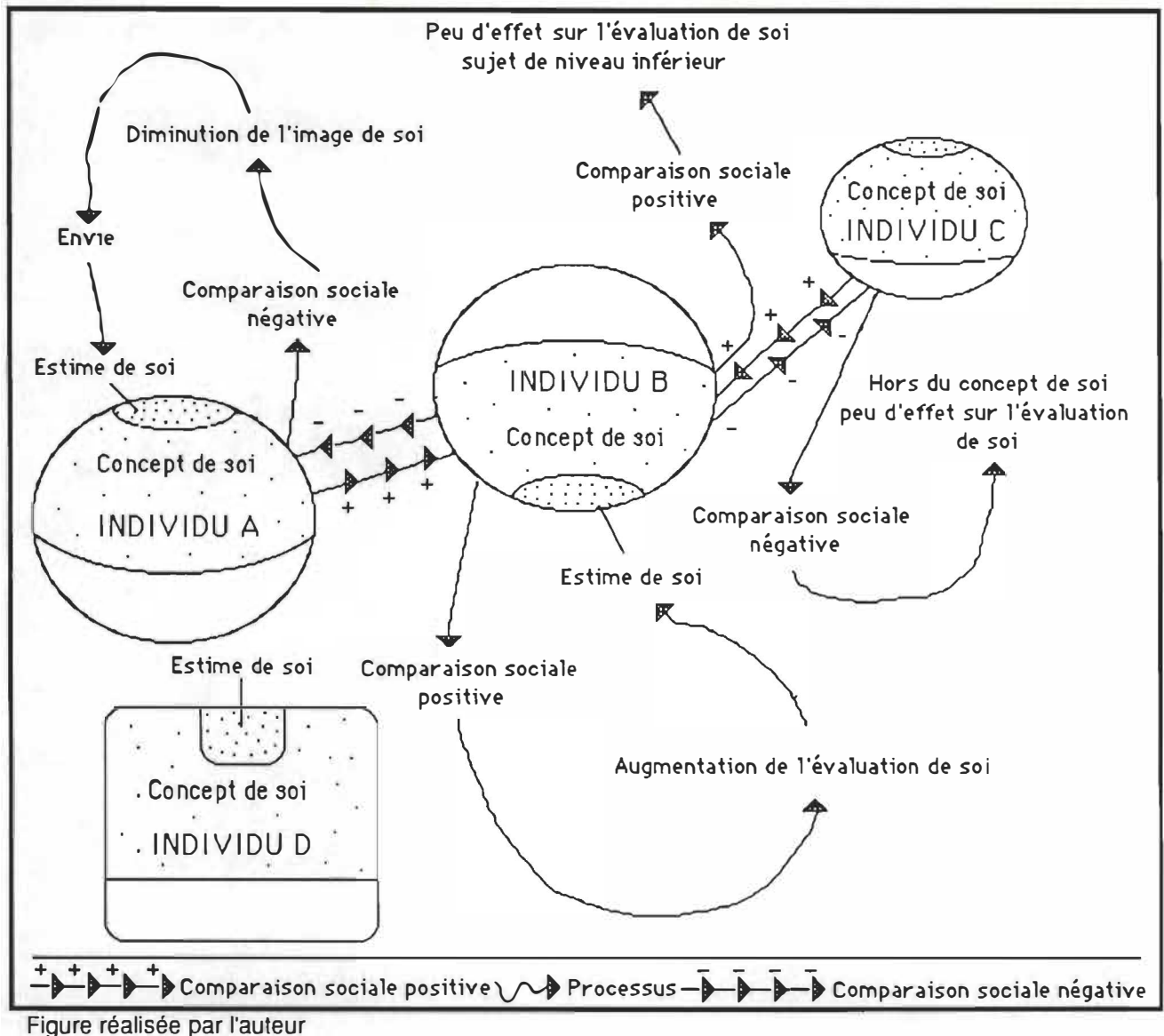


Figure 4 Exemple de situations illustrant des éléments de la théorie sociale de l'envie.

partie de son concept de soi (Smith, Diener et Garonzik, 1990). Il reste la situation de l'individu «D». «D» semble être relativement de même calibre (même taille) que

ses voisins immédiats «A» et «B», mais il ne ressemble à personne (pas la même forme); alors personne ne se compare à lui et lui ne se compare à personne.

Les situations illustrées ci-haut montrent des comparaisons sociales faites de façon réciproque, telles qu'elles se présentent dans des démarches expérimentales comme celles de Salovey et Rodin (1984) et celle de Smith, Diener et Garonzik (1990). Par contre, dans les situations courantes les comparaisons sociales se font le plus souvent de façon non réciproque (Brickman et Bulman, 1977). Par ailleurs, le schéma précédent n'illustre pas l'effet bénéfique que jouent les comparaisons sociales alternatives sur l'estime de soi du sujet qui fait face à une comparaison sociale défavorable (Smith, Diener et Garonzik, 1990). De façon générale, il est possible d'affirmer que le processus de comparaison sociale et l'estime de soi sont des dimensions très étroitement reliées à l'envie. Les dimensions qui font partie du concept de soi de l'individu sont également les seules où l'envie peut exercer une emprise.

Il ressort que l'envie a une dimension sociale (comparaison sociale) et une dimension individuelle (concept de soi et estime de soi). Ces deux dimensions font en sorte que l'individu se voit agir et peut réagir face à l'envie qu'il ressent. Une autre dimension reste à explorer. Il s'agit de la personnalité de l'individu. Cette dernière dimension suggère que certains individus sont, de par leur personnalité et leur monde inconscient, plus sujets que d'autres à vivre de l'envie. Le texte qui suit présente les données théoriques qui permettent de comprendre l'évolution dynamique et le rôle que joue l'envie dans la personnalité de l'individu.

L'Approche Analytique de l'Envie

Avant de définir de façon concrète la personnalité de l'individu envieux, il convient de présenter certaines idées théoriques qui tentent d'expliquer l'origine et l'importance que joue l'envie dans l'évolution de la personnalité. Ces idées théoriques sont principalement abordées dans l'approche psychanalytique de Klein (1957) et dans l'approche développementale de Joffe (1969). Cette présentation s'accompagne de points de vue émis par divers auteurs concernant le rôle dynamique que joue l'envie dans de l'évolution de personnalité.

Selon la théorie de Klein, l'envie s'installe à un stade très précoce de la vie du nourrisson, voire même dès sa naissance. Elle se développe dans le cadre de la première relation d'objet impliquant l'enfant et sa mère. Le sein nourricier est le pivot de cette relation et c'est donc lui qui sera la première source d'envie. Cette étape se caractérise par l'utilisation chez l'enfant des mécanismes de défense schizoïdes et paranoïdes.

La position *schizo-paranoïde* prend forme par le fait que l'enfant nourrit des fantasmes de sein maternel inépuisable et, qu'à ce titre, le sein qui le prive de lait est perçu comme mauvais et persécuteur. L'enfant aime le sein et en même temps, il lui en veut. Le sein est à la fois bon et mauvais. Quand il est bon, il est idéalisé; quand il est perçu comme mauvais, il est persécuteur. C'est ce que Klein appelle le clivage. Le mécanisme de clivage fait partie intégrante de l'élément *schizoïde* du développement de l'enfant. L'élément *paranoïde* pour sa part se caractérise par la projection des mauvaises parties de soi sur le sein maternel. En plus de se décharger des parties indésirables de lui-même, les projections

paranoïdes permettent à l'enfant de renforcer et de valider l'envie et la haine qu'il éprouve pour le sein. L'enfant attaque ainsi par ses fantasmes envieux l'intégrité de son premier objet d'amour et pour soulager son angoisse, il tentera de réparer cet objet. Il va de soi que plus les attaques envers le bon objet ont été virulentes, plus les dommages seront grands. Il arrive qu'il soit impossible de réparer adéquatement l'objet d'amour. Cet état de choses constitue un handicap sérieux au développement affectif de l'enfant.

Selon Klein, l'enfant qui n'est pas parvenu à réparer l'objet d'amour sera habité d'une culpabilité si grande que l'affirmation de ses capacités créatrices en sera affectée. Klein utilise l'expression «capacité créatrice» dans un sens très large qui englobe tout ce qui concerne l'affirmation de la personne dans son individualité. Ne parvenant pas à affirmer son individualité, cet enfant aura tendance à rester figé dans une position d'inertie, où toutes demandes faisant appel à ses capacités ou à son implication personnelle seront perçues comme menaçantes. L'insécurité engendrée par ce manque dans leur individualité fait que ces enfants sont perpétuellement insatisfaits. De là, l'affirmation de la position envieuse qui fait en sorte que l'individu cherche son individualité chez une autre personne.

En résumé, dans la théorie de Klein, l'enfant naît pratiquement avec le conflit intérieur qui le conduira inévitablement à éprouver de l'envie pour son premier objet d'amour. C'est la façon dont l'enfant parviendra à réparer cet objet qui déterminera l'importance que l'envie prendra dans ses relations futures. L'objet peu ou moins bien réparé signifie la persistance de l'envie comme mode relationnel et du même coup la persistance, à des degrés divers, de l'utilisation des mécanismes schizoïdes et paranoïdes.

Schneider (1988) considère que c'est à ce stade de la vie que s'établissent les bases de l'idéal du soi. Selon elle, la démarche qui pousse l'enfant à se débarrasser de l'angoisse destructrice originelle est une étape nécessaire à l'acquisition de la certitude qu'il pourra aimer sans crainte. Cette certitude est la base incontournable conduisant à l'acquisition de l'idéal du moi et du surmoi. Selon Schneider (1988), cette étape, lorsqu'elle est résolue, conduit l'individu vers le processus d'identification. Lorsqu'elle ne l'est pas, l'idéalisation demeure le mode privilégié d'expression de l'idéal du moi (Anderson, 1987).

Comme Schneider, Erikson (1976: voir Neu, 1980) croit que l'envie est un élément essentiel au développement de l'idéal du soi. C'est pourquoi il suggère que cette émotion ne devrait pas être découragée, mais au contraire encouragée et cela en dépit de ses aspects négatifs. À l'instar de Neu (1980) et Parrott (1991), Erikson considère que l'envie a un pôle positif: l'envie admirative et un pôle négatif, l'envie malicieuse. Ces deux attitudes sont issues de la même source instinctuelle et peuvent très difficilement être dissociées. Ainsi, selon Erikson, toute tentative visant à maîtriser l'envie malicieuse ne peut se faire sans endommager les fondations de l'idéal du soi.

Pour Klein il n'y a pas d'envie dite non-malicieuse ou admirative. L'émotion d'envie est présente ou elle est absente. Lorsqu'elle est absente, c'est

la gratitude. L'individu pourvu de gratitude accède à l'altruisme et à la bonté. A ce sujet, Klein (1957) écrit:

Un enfant à même de s'identifier aux plaisirs que connaissent les membres de sa famille, sans en ressentir trop d'envie ou de jalousie, pourra par la suite s'identifier au plaisir d'autrui. Devenu âgé, le même sujet pourra, en inversant la situation, s'identifier aux plaisirs de la jeunesse, ce qui suppose qu'il se sente reconnaissant pour les plaisirs de sa vie passée et n'éprouve pas trop d'amertume pour les savoir inaccessibles.

(Klein, p. 134)

Ces quelques mots illustrent en gros ce que Klein veut dire par gratitude. Ainsi, l'individu qui en est pourvu peut jouir librement de la vie, car il accepte et apprécie l'amour qu'il reçoit en plus de profiter librement de toute sa créativité. Ceci fait dire à Klein que le fait même de ne pas ressentir trop d'envie peut être source d'envie puisque le non-envieux possède des choses fort désirables, soit un bon objet, une sécurité intérieure et la créativité. En fait, le non-envieux est si riche qu'il peut même se permettre d'être généreux.

En conclusion, le point de vue de Klein sur l'envie est encore très respecté de nos jours. Cependant, il a été remis en question, en tout ou en partie, par de nombreux auteurs. C'est le caractère inné qu'accorde Klein à l'envie qui fut le plus contesté. De ces contestations sont nés des points de vue relativement étoffés et très intéressants au sujet de l'origine et de la prépondérance de cette émotion dans la construction de la personnalité.

Selon la théorie jungienne, l'envie n'est pas associée à une expression destructrice primaire, mais plutôt à un manque dans l'individualisation de la personnalité (Stein 1990). L'envie est un symptôme qui vient contrecarrer

l'accomplissement psychique de l'individu. Les manifestations subtiles associées à cette émotion ne sont pas attribuables au stade précoce d'envie rageuse du nourrisson (Hubback, 1972). Cependant, l'envie peut devenir chronique et alors elle n'est plus soutenue par les énergies constructives et créatrices du soi. Selon Stein (1990), l'envie devient un problème majeur lorsque l'autre (ami, parent, frère, soeur, etc) est constamment perçu comme le possesseur d'un objet désirable ou nécessaire au bien-être de l'envieux. Dans ce contexte, l'expérience de l'amour véritable (Rosenthal, 1963) et l'acceptation des autres et de ce qu'ils peuvent apporter de positif devient impossible (Williams. 1972).

Joffe (1969) fit une revue critique sur le statut accordé au concept d'envie. C'est en considérant les points de vue de Klein et de plusieurs de ces prédécesseurs, dont Freud, Abraham et Jones, que Joffe en arriva à élaborer les hypothèses suivantes.

Tout d'abord, l'envie est un mode de fonctionnement qui se développe graduellement. Il est intimement relié à la colère, à l'avidité, à l'hostilité, à la convoitise, à l'avarice et au sentiment de possession. Le fait que le développement de l'envie interagit avec une foule d'attitudes rend très difficile l'évaluation du moment de son arrivée dans la vie de l'enfant. Cependant, elle n'apparaît pas avant que ne débute le processus de différenciation entre le soi et l'objet; or, ce processus n'est pas tout à fait terminé avant la seconde année de vie. Avant ce moment, il existe chez l'enfant une confusion quant à l'attribution de ses malaises et de son bien-être. La notion d'intentionnalité a elle aussi son importance puisqu'elle pousse l'enfant à vouloir satisfaire ses besoins par lui-même. Cette hypothèse

développementale est soutenue par une étude observationnelle du développement normal de l'envie (Frankel et Sherick, 1977).

D'après cette étude, les enfants de un an et demi commencent à s'intéresser à certains objets simplement parce qu'un autre les possède. Par contre, ils utilisent peu de délais et anticipent peu l'action de se procurer ce qu'ils désirent. Les auteurs parlent alors d'envie précurseur. La véritable envie apparaît un peu plus tard. Ainsi, Frankel et Sherick observent que les enfants de 3 ans et plus discriminent beaucoup mieux que les plus jeunes ce qu'ils envient. De même, les caractéristiques personnelles prennent de plus en plus de place comme objet d'envie au profit des possessions matérielles. Vers l'âge de 4 ou 5 ans, l'orientation vers une personne admirée de même sexe que l'enfant est très importante. La personne enviée devient alors un modèle pour l'enfant. Selon les auteurs, l'envie joue un rôle évident dans l'introjection et l'identification de l'enfant.

Pour Smith et Whitfield (1983), le rôle positif et adaptatif de l'envie s'étend également à la vie adulte. Selon elles, l'adulte qui a été suffisamment choyé lorsqu'il était petit a appris que la plupart de ses besoins peuvent être comblés. Aussi, s'il a été suffisamment comblé, l'enfant est parvenu à se bâtir une bonne estime de lui-même et à faire confiance aux autres. Ces deux éléments permettent à l'adulte de tolérer mieux ses sentiments envieux de façon à les canaliser positivement. Pour l'individu qui a une estime de soi suffisante, l'envie équivaut à prendre conscience d'un manque à son bien-être. Sa connaissance de lui-même lui permettra de puiser dans ses ressources personnelles pour s'approprier ce qui lui manque. Par contre, cet individu doit être suffisamment souple pour ne pas se sentir déprécié par les attributs qu'il ne pourra probablement jamais posséder,

comme par exemple l'intelligence supérieure, les talents artistiques, les fortunes inestimables, la beauté parfaite, etc. Dans de tels cas, l'envie se modifiera et l'individu cherchera à s'approprier l'attribut désiré en appréciant simplement que l'autre le possède et en s'en réjouissant. Par exemple, une femme peut envier les talents artistiques de sa soeur. Elle peut s'exercer et faire des progrès. Mais sa conscience d'elle-même lui permettra de réaliser qu'elle ne possède pas le talent spontané de sa soeur. Cette femme transformera son envie en sentiment de partage et elle éprouvera alors du plaisir à voir sa soeur posséder un tel talent.

Un parallèle peut être fait entre cette notion de souplesse et la gratitude de Klein. Cependant, la notion de gratitude (Klein, 1957) suppose que l'envie est totalement absente du mode relationnel alors que la souplesse de Smith et Whitfield (1983) implique que l'envie est présente dans la vie du sujet, mais qu'elle est souple et adaptée. Cette vision positive de l'envie prolonge la portée des observations réalisées chez les enfants (Frankel et Sherick, 1977) en donnant un modèle pour la compréhension de l'envie constructive et adaptée chez l'adulte.

Ainsi, selon Smith et Whitfield (1983), l'envie adaptée aurait pour base l'acquisition d'une estime de soi positive et d'une confiance adéquate en l'environnement. En ce qui concerne l'envie excessive, Joffe (1969) considère qu'elle est le résultat d'un processus pathologique initié à un moment ou l'autre du développement de l'enfant. Selon lui, les troubles dans la régulation de son bien-être peuvent conduire le jeune enfant à des dispositions de caractère récalcitrantes qui viendraient nuire considérablement à la formation de sa personnalité à des étapes ultérieures du développement. Ces troubles de régulation de son bien-être peuvent conduire l'enfant à des excès d'agressivité dirigés contre lui-même,

peuvent aller jusqu'à des prédispositions à la destruction de soi et au masochisme. Ces prédispositions sont associées à des mécanismes de défense omnipotents et au maintien des idéaux infantiles irréalistes. Dans de telles conditions, la capacité qu'a l'individu de tolérer ses conflits internes est considérablement affectée; de là, découle une très forte extériorisation qui vise à replacer le conflit en dehors de l'individu. C'est ainsi que celui-ci en vient à alimenter par des sources extérieures, le regard sur soi, le respect de soi et l'estime de soi.

D'autres auteurs décrivent ce processus d'extériorisation des conflits. Selon Stein (1990), ce processus équivaut à une dégradation du monde intérieur qui s'effectue par la destruction de ce qui contient le centre de soi. Les «self-energies» et les «self-objects» se retrouvent alors poussés à l'extérieur. Il s'ensuit un surinvestissement inconscient en la valeur de l'autre et cela au détriment de l'investissement en son propre monde intérieur. Anderson (1987) résume très bien cette pensée en parlant d'un problème de maintenance de l'homéostasie entre l'environnement interne et externe. Selon Joffe (1969), de tels individus sont consciemment ou inconsciemment victimes de leur très grande incapacité à avoir des fantaisies. C'est justement cette incapacité qui, tout au long du développement, vient continuellement renforcer l'envie. Joffe ajoute que, chez ces personnes, le problème premier n'est pas l'envie mais plutôt la somme des facteurs qui les ont poussées à s'organiser et à s'intégrer par des traits de caractère destructeurs inaccessibles.

Donc, l'envie excessive n'est pas selon Joffe (1969) une base sur laquelle se forme la personnalité mais plutôt une manifestation découlant d'une

organisation de personnalité particulière, caractérisée par des éléments destructeurs. Il s'agit en fait de l'organisation de la personnalité narcissique.

Personnalité de la personne envieuse

Pratiquement tous les auteurs s'entendent pour associer l'envie excessive au narcissisme excessif. Cette association a été observée à travers les expériences cliniques de Berke (1985), Daniels (1965), Joffe (1969), Joseph (1986), Kernberg (1975), Klein (1957), Rosenblatt (1988), Rosenfeld (1971), Stein (1990) et Williams (1972). Le narcissisme excessif ou pathologique se rencontre chez les personnes qui ont une personnalité narcissique. Ce type de personnalité est apparenté à la famille des troubles limites de la personnalité (Kernberg, 1975; Rosenfeld, 1971; Stein, 1990; Williams, 1972).

Les personnes qui ont une personnalité narcissique n'ont généralement pas de problèmes liés au contrôle pulsionnel et leur fonctionnement social est très souvent adéquat. Selon Kernberg (1975), ces personnes se caractérisent par une extrême préoccupation pour elles-mêmes et par l'exploitation des autres dans le but de satisfaire leur besoin exagéré d'attention et d'admiration. De façon générale, elles sont peu empathiques et font même preuve d'un certain dédain pour les sentiments des autres. La vision qu'elles ont du monde qui les entoure est peu nuancée et se caractérise par une forme de clivage entre les relations d'idéalisation extrême et de dévalorisation extrême. C'est dire que le narcissique idéaliserait sans retenue une personne susceptible de satisfaire ses besoins narcissiques, aussi bien qu'il dévaloriserait, avec mépris, une autre de qui il n'a rien à retirer. Il arrive très souvent qu'une personne soit successivement idéalisée, puis dévalorisée, une fois

que le narcissique en a extrait tout ce qu'il pouvait (Klein,1957; Kernberg,1975). Toujours selon Kernberg, ces individus se présentent souvent comme des personnes aimables et charmantes. Par contre, ils sont profondément superficiels et leur capacité d'entrer en relation véritable avec une autre personne est très limitée. Le paragraphe suivant présente les principales caractéristiques qui distinguent le narcissisme normal du narcissisme pathologique.

Le narcissisme est, selon Kernberg (1975), une expression normale de l'identité lorsque l'individu possède une estime de lui-même directement connectée à ce qu'il est vraiment, c'est-à-dire lorsqu'il a intégré dans leurs justes proportions les représentations de lui-même et des objets qui l'entourent et qu'il est parvenu à intégrer ces deux dimensions dans leur globalité. Cet individu peut compter sur le support d'un surmoi individualisé et stable qui lui permet de satisfaire ses besoins, dans le respect de ses propres valeurs et de la liberté d'autrui. Comme tous les autres troubles limites de la personnalité, le trouble narcissique résulte d'un conflit au niveau de la relation d'objet. En effet, le narcissisme pathologique est l'expression d'un manque dans l'intégration du soi, qui n'est pas parvenu à intérioriser dans tous leurs aspects contradictoires les représentations de soi et des autres.

Selon Kernberg (1975), les personnes narcissiques possèdent un soi grandiose qui se caractérise par une fusion entre le soi idéal, l'objet idéal et les images du soi présent. Cette affirmation suppose que ces personnes incorporent dans l'image qu'elles se font d'elles-mêmes des représentations extérieures comme l'objet idéal et des représentations fantasmatiques comme le soi idéal. Le soi grandiose du narcissique incorpore donc dans la frontière du moi des éléments

qu'un soi mieux intégré aurait inclus dans la frontière du surmoi. Par une telle opération, l'individu peut s'identifier de façon fantasmatique à son propre soi idéal, ce qui élimine du même coup les conflits susceptibles de survenir entre le soi réel présent et les images internalisées du soi idéal et de l'objet idéal. Cette stratégie est très utile pour atténuer l'angoisse interne.

Par ailleurs, le soi grandiose confère à l'individu une forme d'omnipotence qui lui permet d'éviter toute dépendance affective face au monde extérieur. Certes le narcissique dépend des autres pour se procurer l'attention et l'admiration nécessaires au maintien de son super ego (Joffe, 1969) mais, une fois cette tâche remplie, les autres ne sont plus utiles puisque le super ego lui permet de satisfaire par lui-même l'essentiel de ses besoins affectifs. Dans un tel contexte, c'est comme si le narcissique inversait les rôles. D'une part, il alimente par lui-même ses besoins affectifs et d'autre part, il donne aux autres le soin d'alimenter son regard sur soi, son estime de soi et son respect de soi (Joffe, 1969; Titelman, 1981). En résumé, le soi grandiose permet à la personne narcissique de vivre au quotidien son soi idéal et d'y puiser les éléments qui lui permettent d'être affectivement indépendante face à l'extérieur.

Faute d'avoir besoin de nourriture affective, le narcissique a, en revanche, un besoin continuel d'être admiré et complimenté. Cependant, le lien qui l'unit aux personnes qui alimentent son image de lui-même n'est généralement pas un lien de respect et d'amour. Tout au plus, le narcissique apprécie ces personnes pour ce qu'elles lui apportent. Il arrive très souvent qu'une personne particulièrement valorisante et appréciée (thérapeute, professeur, etc) soit idéalisée de façon irréaliste. Cette idéalisation est qualifiée d'irréaliste parce qu'elle ne tient

pas compte de ce que la personne est vraiment, mais plutôt de ce que le narcissique voit de lui-même dans cette personne. Selon Kernberg (1975), l'idéalisation narcissique est une forme d'envahissement du soi grandiose sur les objets externes. Cette opération est rendue possible par les mécanismes d'identification projective et d'idéalisation primitive.

D'un autre côté, les personnes qui sont inutiles au narcissique, ou celles qu'il n'utilise plus, sont très souvent dévalorisées. La froideur et le mépris dont elles sont l'objet sont directement reliés à des idées inconscientes de méfiance et de crainte. Ces idées conduisent à l'essentiel du propos de cette recherche, soit la présentation des liens qui unissent l'envie aux projections paranoïdes.

L'incapacité des personnes narcissiques à s'investir profondément dans une relation tient avant tout au fait que ces individus n'ont pas internalisé la notion de bon objet, mais plutôt un objet primitif frustrant et agressant. Leur personnalité grandiose, leur attitude hautaine et le mépris qu'ils témoignent envers les autres sont toutes des stratégies pour éviter de succomber à des traits paranoïdes. Ces traits sont liés à la projection d'une rage orale qui est à la mesure de l'objet primitif agressif. Cette rage prend la forme d'une envie intense dirigée contre les personnes qui semblent posséder ce que le narcissique désire pour lui-même (Kernberg, 1975; Klein, 1957; Rosenfeld, 1971). L'envie est donc une projection paranoïde dirigée contre les personnes qui sont inconsciemment perçues comme menaçantes pour l'estime de soi du sujet. Smith (1991) parle alors de blessure des attentes narcissiques.

Berke (1985), Scheler (1972), Smith (1991) et Williams (1972) s'intéressent aux liens qui unissent les projections paranoïdes à l'envie malicieuse. Selon Smith (1991), la réaction envieuse est empreinte d'hostilité lorsqu'il y a frustration des attentes narcissiques associée à une perception subjective d'injustice. De par ses projections paranoïdes inconscientes, la personne narcissique en vient à considérer l'avantage de l'autre comme une erreur qui s'est produite à ses propres dépens, comme si cet avantage lui enlevait quelque chose (Meissner, 1978; Parrott, 1991; Scheler, 1972; Smith 1991). Selon Scheler (1972), la tension vécue par l'individu devient de l'envie lorsque celui-ci interprète l'avantage de l'autre comme étant la cause de sa privation. L'envieux perçoit alors l'autre comme un obstacle qui s'oppose volontairement à son désir. Cette erreur d'appréciation est appelée «illusion causale». Pour Scheler (1972), l'expérience de l'impuissance et l'illusion causale sont les conditions essentielles de la véritable envie

L'expérience d'une blessure narcissique est un événement désagréable pour l'individu, mais la présence de projections paranoïdes transforme l'insatisfaction vécue en haine. L'envie devient alors un moyen de protection contre l'émergence des sentiments dépressifs, qui est la suite logique à une expérience dévalorisante pour l'image de soi. La réaction dépressive est proche de l'envie à la différence que dans la dépression les attentes sont perçues comme irréalistes (Joffe, 1969). L'individu qui a une réaction dépressive suite à une comparaison dévalorisante se résigne et perd toute motivation à atteindre l'image idéale qu'il s'est fait de lui-même. Selon Higgins, Strauman et Klein (1986), la prise de conscience d'une différence entre le soi idéal et le soi réel peut être source de gêne, de culpabilité, d'une absence chronique de fierté et d'un sentiment

chronique d'infériorité. L'acceptation de la dépression et le fait de la vivre sans la nier serait, selon Kernberg (1984), attribuable à un processus névrotique. Selon lui, c'est l'absence de recours aux projections paranoïdes qui distingue la réaction d'envie vécue par une personne histrionique de celle vécue par une personne narcissique. La réaction dépressive implique donc que l'image du soi réel et l'image du soi idéal sont des entités séparées dans le subconscient de l'individu. Pour la personne narcissique l'expérience de la dépression équivaut à un éclatement du soi grandiose et à la fin de l'omnipotence.

En résumé, les projections paranoïdes à la source de l'envie et de la haine sont des moyens défensifs érigés contre l'émergence des sentiments dépressifs qui viendraient déstabiliser la structure de soi grandiose et omnipotente de la personne narcissique. L'expérience de la dépression s'avère donc nécessaire à la résolution de l'envie excessive. Si cette résolution est entreprise dans le cadre d'un processus thérapeutique, la relation client/thérapeute risque fort d'être contaminée par l'envie (Klein, 1957; Williams, 1972)

Klein (1957), Rosenfeld (1971), Joffe (1969) et Anderson (1987) soulignent que chez les individus très envieux, l'agressivité primitive peut se tourner aussi bien contre eux-même que contre les objets extérieurs. Pour ces individus, le besoin de déprécier et de détériorer ce qui est bon chez l'autre s'étend

jusqu'à la détérioration de ce qui est bon pour eux. À ce sujet Rosenfeld (1971) déclare:

Dans les cas extrêmes, les patients de ce genre se sentent rassurés et triomphants uniquement quand ils ont détruit tous les autres et surtout lorsqu'ils ont rendu vains les efforts de ceux qui les aiment.

(Rosenfeld , traduction Kernberg (1984), p. 258)

Selon Etchegoyen, Lopez et Rabi (1987), l'envieux excessif attaque tout ce qui a de la valeur chez l'autre, y compris sa capacité de lui transmettre ce qu'il a. Ce trait de caractère autodestructeur nuit considérablement à l'apprentissage scolaire (Daniels, 1965; Williams, 1972). En effet, selon Joseph (1986), les enfants très envieux, de par leur méfiance, ne peuvent absorber ce que le professeur veut leur apprendre. Il en est de même pour l'enseignement des livres et les bienfaits apportés par une personne ressource telle qu'un thérapeute, un ami, un patron ou un superviseur, etc. Daniels (1965) considère que l'envie est toujours destructrice en ce qui concerne la capacité d'apprentissage et les relations humaines.

La détérioration des personnes bonnes et aidantes par les projections paranoïdes destructrices a donc pour effet d'isoler intellectuellement, affectivement et socialement l'individu. Le fait de détériorer ainsi le bon objet (bonne personne) est un facteur très important de culpabilité et d'anxiété. Chez les personnes très envieuses, il est possible de retrouver des comportements excessifs comme l'abus de nourriture, d'alcool, de cigarette, de drogue et plus particulièrement de travail (Stein, 1990). Tous ces comportements d'abus témoignent d'une tendance à l'autodestruction (Joffe, 1969; Stein, 1990).

L'organisation défensive que constitue le soi grandiose peut donc être associée à des mécanismes défensifs primitifs tels que le *clivage*, l'*idéalisation primitive*, le *déni*, l'*identification projective* et l'*omnipotence*. De plus, le concept de soi hypertrophié des personnes narcissiques, de par sa fusion entre le soi et le soi idéal, favorise les attentes narcissiques irréalistes qui sont sources de dévalorisation de soi et d'envie.

Les éléments théoriques qui précèdent sont résumés à l'intérieur du tableau synthèse suivant. Le tableau 2 présente en effet les caractéristiques essentielles qui unissent la personnalité narcissique à l'envie excessive. La réaction envieuse y est définie selon six niveaux d'intensité allant de l'envie la moins destructrice, l'émulation, à la plus destructrice, l'envie malicieuse. Ce tableau fait également état de la relation à l'objet idéal, de l'estime de soi et des mécanismes de défense présents à chacune des intensités d'envie.

Il ressort de l'ensemble des auteurs consultés que la réaction envieuse est motivée par l'union de plusieurs facteurs. Parmi ceux-ci, il est possible de noter le niveau d'estime de soi de l'individu, la détermination de son concept de soi et de ses champs d'intérêt, l'importance accordée à la dimension mise en évidence par une comparaison sociale défavorable, l'intégration de sa personnalité qui témoigne de l'acquisition ou de la non acquisition d'un bon objet, la présence d'idéalisation et de dévalorisation d'autrui, son niveau de narcissisme et finalement la présence de déni et d'éléments paranoïdes. Parmi tous ces éléments, les facteurs se rapportant au concept de soi et à l'estime de soi de l'individu sont ceux qui ont été le plus étudiés jusqu'à ce jour. La présente étude vise à démontrer l'existence de liens entre l'envie, le concept de soi et la personnalité.

Tableau 2

Synthèse des éléments structuraux relatifs aux divers degrés d'envie

Intensité d'envie	Mécanismes impliqués	Action	Relation à l'objet	Estime de soi
<u>Émulation</u> (Niveau 1)	Identification	La personne construit son identité en s'identifiant à une autre personne.	L'objet idéal est utilisé pour l'acquisition d'un soi idéal personnalisé.	Le niveau d'estime de soi est maintenu devant l'objet idéal.
<u>Idéalisation</u> (Niveau 2)	Idéalisation Clivage	La personne idéalise une autre personne.	L'objet idéal est mis à distance.	La mise à distance s'oppose à la prise de conscience d'une estime de soi faible.
<u>Convoitise</u> (Niveau 3)	Identification projective	La personne désire être comme l'autre ou avoir ce qu'elle a.	Le soi idéal est identifié à l'objet idéal.	La comparaison avec l'objet idéal provoque une baisse d'estime de soi.
<u>Dépréciation de soi</u> (Niveau 4)	Dépression	La personne est confrontée à ses limites. Elle n'est pas comme l'autre.	Rupture des liens qui unissent le soi idéal à l'objet idéal. Dégonflement du soi idéal.	L'individu perd confiance en lui et se sent démuni face à l'objet idéal.
<u>Haine et rancœur</u> (Niveau 5)	Déni Projections paranoïdes	La personne nie ses limites personnelles et attribue son désarroi à l'objet idéal.	Le soi réel est nié et l'objet idéal est identifié comme étant la cause du dégonflement du soi idéal.	L'individu résiste à la dépression et lutte pour maintenir une estime de soi positive.
<u>Désir de nuire</u> (Niveau 6)	Projections paranoïdes Dévalorisation Clivage	La personne cherche à maintenir son image de soi en dévalorisant l'autre.	Le soi idéal et l'estime de soi sont maintenus par la dévalorisation de l'objet idéal.	L'individu maintient une estime de soi positive mais il nie son contact avec sa réalité.

Tableau synthèse réalisé par l'auteur

Salovey et Rodin (1985a, 1985b) publient à très grande échelle, dans *Psychology Today* un questionnaire portant sur les émotions d'envie et de jalousie auquel répondent près de 25 000 personnes. Ce questionnaire illustre des situations susceptibles d'inspirer l'envie ou la jalousie. Des questions concernant les relations amoureuses, la réussite, l'évaluation de soi et la définition de soi des sujets accompagnent également ce questionnaire.

Les résultats de cette étude font ressortir que les personnes qui ont rapporté un haut degré d'envie peuvent être associées aux trois caractéristiques personnelles suivantes: (1) avoir une faible opinion d'elles-mêmes (faible estime de soi), (2) voir une grande différence entre ce qu'elles sont et ce qu'elles voudraient idéalement être (décalage important entre le soi réel et le soi idéal) et (3) valoriser les accomplissements visibles comme le fait d'être riche, célèbre, appréciée et attrayante physiquement (recherche d'admiration). Ainsi, plus l'écart est grand entre ce que la personne désire être (idéal de soi) et ce qu'elle est vraiment (soi réel), plus elle risque d'être envieuse. L'envie est aussi très étroitement reliée à ce que valorise la personne. Donc, plus une personne valorise le fait d'être riche, plus la richesse d'une autre risque de la rendre envieuse.

Par ailleurs, il existe des différences entre les sexes dans l'expression de l'envie. Les hommes accordent généralement une plus grande importance aux dimensions de richesse et de renommée, alors que les femmes sont plus concernées par le fait d'être aimées ou d'être attrayantes physiquement. Les femmes sont également celles qui ont rapporté vivre le plus d'envie.

Cette étude illustre empiriquement certains des mécanismes importants unissant l'envie et le concept de soi. Les liens qui unissent l'envie aux dimensions d'estime de soi faible et d'idéal du soi très grand semblent être démontrés ici. De plus, il est également démontré que les objets d'envie sont en étroite relation avec ce que l'individu valorise le plus (domaine central du concept de soi). Par ailleurs, le fait que les personnes qui ont rapporté un haut niveau d'envie valorisent plus que les autres les accomplissements visibles peut être interprété comme un bon indice de recherche de valorisation narcissique.

Bien qu'il existe très peu de recherches sur le sujet, certaines informations tendent à démontrer l'existence d'un lien entre l'envie et le concept de soi. Cependant, aucune recherche jusqu'à ce jour n'a exploré les liens unissant l'envie à l'organisation de la personnalité. La présente recherche se veut donc une démarche exploratoire visant à recueillir des informations concernant les liens qui unissent l'émotion d'envie au concept de soi et au profil psychologique.

Hypothèse de travail

L'hypothèse sur laquelle repose la présente recherche se divise en deux volets: un volet consacré au concept de soi et un volet consacré au profil psychologique.

Volet concept de soi: Il existe un lien entre l'intensité de l'émotion d'envie et le concept de soi de l'individu. Ce lien s'exerce notamment sur les dimensions d'estime de soi, d'identité et de satisfaction.

Volet profil psychologique: Il existe un lien entre l'intensité de l'émotion d'envie et le profil psychologique de l'individu. Ce lien s'exerce notamment sur les dimensions de narcissisme, de dépression et d'anxiété.

Il est à noter que la présente recherche est une démarche exploratoire. L'hypothèse de travail qui est présentée ci-haut doit être interprétée comme un guide permettant de relier les éléments théoriques soutenus par la littérature aux données empiriques recueillies. Dans le but d'obtenir le maximum d'information concernant la problématique de l'envie, cette recherche tiendra compte de tous les résultats significatifs qu'ils soient en accord ou non avec l'hypothèse de travail.

Chapitre II

Méthode

Le second chapitre présente la méthode utilisée dans le cadre de cette recherche. Les thèmes abordés sont: la sélection des sujets, la présentation des instruments de mesure, les modalités entourant le déroulement de l'expérience proprement dite et finalement la méthode statistique utilisée pour l'analyse des résultats.

La Sélection des Sujets et le Déroulement de l'Expérience

Les sujets qui ont participé à l'expérimentation sont presque exclusivement des étudiant(e)s de l'université du Québec à Trois-Rivières. Ils proviennent des programmes de psychologie, de psycho-éducation, d'éducation, d'administration, de génie et de quelques autres programmes. Le recrutement des sujets s'est fait sur une base volontaire à l'intérieur des cours relatifs à leur formation. Lors d'un premier recrutement, exclusivement fait auprès des étudiants de psychologie et de psycho-éducation, 57 filles et 9 garçons ont répondu à l'épreuve. Le nombre de garçons étant nettement insuffisant, un second recrutement fut effectué à la session suivante sur la même population. Cette deuxième tentative a permis de recruter 5 garçons. Là encore, le nombre (14) de garçons était insuffisant. Un troisième recrutement fut tenté chez une population de garçons inscrits à des cours d'administration. Ce troisième recrutement a permis d'accumuler 18 nouveaux questionnaires. Ceci porta à 32 le nombre des garçons. Six autres questionnaires (5 garçons et 1 fille) proviennent de

personnes volontaires non-étudiantes qui ont été recrutées par personnes interposées.

L'échantillon complet se compose de 58 filles et 37 garçons pour un total de 95 sujets. Ils sont tous adultes et de culture francophone. Parmi eux 86 sont étudiants, 5 sont des travailleurs et 3 sont au chômage. Leur revenu annuel est variable; cependant, la majorité (62) déclarent gagner moins de 10 000\$. L'ensemble des statistiques descriptives concernant les sujets sont présentées dans le tableau 3 (p.75).

La première étape de la procédure était de contacter les professeurs afin d'obtenir la permission de rencontrer leur groupe d'étudiants. Lors de ces rencontres, le projet était présenté aux étudiants sans toutefois mentionner les termes relatifs à l'hypothèse de travail comme par exemple les termes envie, jalousie et comparaison sociale. Les trois épreuves étaient présentées comme des outils permettant d'évaluer la personnalité des sujets. En réponse aux questions trop insistantes au sujet de l'hypothèse de travail, il était mentionné aux étudiants qu'ils trouveraient réponses à leurs questions à l'intérieur même de l'épreuve.

Étant donné que la passation durait approximativement une heure, les sujets étaient appelés à remplir le questionnaire à la maison et à le rapporter la semaine suivante, dans le cadre du même cours. Environ 180 questionnaires ont été distribués. Dans le cadre du cours suivant la distribution, si un sujet n'avait toujours pas répondu au questionnaire et manifestait le désir de le faire, il était invité à déposer sa copie dans un casier prévu à cette fin au département de psychologie; ou encore, une enveloppe lui était fournie pour la faire parvenir par la poste interne

de l'université. En ce qui concerne les quelques sujets non-étudiants, ils ont tous reçus les mêmes consignes que les sujets étudiants. Ils ont rempli le questionnaire à domicile pour le rapporter par la suite.

Les Instruments de Mesure

Dans le cadre de la présente recherche, les informations qui sont recherchées sont les suivantes: l'intensité de l'émotion d'envie, le portrait du concept de soi de l'individu et son profil psychologique. Afin d'aller chercher ces informations, les instruments de mesure suivants sont utilisés: *l'Inventaire sur les comparaisons sociales (ICS)* de Habimana et Massé (1993), le *Tennessee Self Concept Scale (TSCS)* de Fitts (1965) version française de Toulouse (1971) et le *Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI)* de Millon (1983). Cette batterie de test est complétée par un questionnaire de renseignements généraux.

L'Inventaire sur les comparaisons sociales (ICS)

L'Inventaire sur les comparaisons sociales (ICS) est un instrument de mesure de l'émotion d'envie qui a été mis au point par le groupe de recherche UQTR-UQAM sur l'envie. Ce questionnaire est inspiré par les travaux de Salovey et Rodin (1985a, 1985b). Ceux-ci ont réalisé une sélection de 53 situations susceptibles d'engendrer l'envie ou la jalousie. Pour faire un questionnaire strictement consacré à l'envie, le groupe de recherche a dû éliminer de la sélection proposée par Salovey et Rodin les situations se rapportant à la jalousie et celles faisant appel au sentiment d'injustice. Les situations d'envie sélectionnées ont été adaptées et traduites en français. De plus, d'autres situations ont été ajoutées, ce

qui porte leur nombre total à 40. Ces 40 items se subdivisent en sept catégories qui reflètent les divers aspects de la vie qui peuvent être source d'envie, soit l'habilité et les talents, l'apparence physique, la personnalité, la réussite sociale, les possessions, la qualité de vie et finalement la chance. Il est à noter que l'ICS se présente sous deux formes la forme objective et la forme projective.

Pour les fins de cette recherche, la version projective a été privilégiée. Cette version se distingue par le fait qu'elle présente au sujet les énoncés de façon indirecte, en faisant vivre les situations par deux personnages fictifs qui porte les noms de Dominique et Claude. Pour répondre au questionnaire, le sujet doit s'identifier à Claude et coter sur une échelle de Likert quelle intensité d'envie, entre 0 et 5, celui-ci ou celle-ci est susceptible de ressentir face à Dominique. Cette façon de procéder est utilisée pour contrer la difficulté naturelle qu'ont les gens à reconnaître l'envie qu'ils ressentent (Lieblich, 1971; Schoeck, 1969; Silver et Sabini, 1978). L'Inventaire sur les comparaisons sociales est présenté en Appendice B.

La fidélité de l'ICS a été vérifiée, selon la méthode du test-retest, à trois semaines d'intervalle, chez une population d'étudiants ($n = 162$) de premier cycle en psychologie. Les résultats obtenus présentent une corrélation test-retest de 0.99, ce qui est excellent. Par ailleurs, les études concernant la validité de l'ICS sont toujours en cours. Les données touchant la validité de construit, la consistance interne et l'homogénéité de l'instrument ne sont pas disponibles à ce jour (Habimana et Massé, 1994).

Le Tennessee Self Concept Scale (TSCS)

Le Tennessee Self Concept Scale (TSCS) est considéré par plusieurs auteurs comme l'un des meilleurs instruments de mesure du concept de soi (Bunrs, 1979; Wylie, 1979). Il fut élaboré par Fitts en 1965 et s'inspire principalement de la théorie phénoménologique de Snygg, Combs (1949) et Rogers (1951) et de la vision multidimensionnelle du concept de soi (Fitts, 1965; L'Écuyer, 1978). Cette vision du concept de soi fut largement expliquée dans le premier chapitre de ce texte. Le TSCS est un instrument de mesure complet du concept de soi qui se présente sous deux formes: la forme counseling et la forme clinique. La forme counseling comprend toutes les échelles permettant d'évaluer le concept de soi du sujet dans toutes les dimensions suggérées par le modèle de Fitts (1965). La forme clinique est plus élaborée et comprend, en plus des échelles concept de soi, bon nombre d'échelles permettant un diagnostic clinique complet de la personnalité. (L'ensemble complet des échelles du TSCS est présenté à l'appendice D). Dans le cadre de cette recherche, la majorité des échelles sélectionnées sont issues de la version counseling du test.

D'un point de vue pratique, le TSCS est un questionnaire composé de 100 items. Le sujet doit répondre aux énoncés sur une échelle graduée de 1 à 5 (1 - Complètement faux, 2 - Surtout faux, 3 - Partiellement vrai et partiellement faux, 4 - Surtout vrai et 5 - Complètement vrai). Parmi les 100 énoncés, 45 sont formulés positivement et 45 sont formulés négativement. Les dix items restant sont issus de l'échelle L (Lie) du Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) (1951) et ils contribuent à former l'échelle Critique de soi (CS). Étant donné que la correction

informatique de cet instrument n'est plus disponible, des grilles de correction ont dû être fabriquées de façon artisanale. Ces grilles sont présentées à l'Appendice C.

En plus des deux dimensions principales qui sont les cadres de référence interne et externe, le TSCS se divise en trois classes de mesure, soit l'estime de soi, la consistance et les échelles pathologiques. De ces trois classes, l'estime de soi est la plus importante puisqu'elle contient 10 des 23 scores issus du test. Par ailleurs, le TSCS a la réputation de permettre un psycho-diagnostic complet de l'individu. Les six échelles pathologiques ne seront cependant pas utilisées dans le cadre de cette recherche puisque la variable personnalité sera évaluée par un autre instrument de mesure.

La classe de mesure consacrée à l'*estime de soi* renferme les trois scores se rapportant au cadre de référence interne, les cinq scores relatifs au cadre de référence externe et le score total P. Le score Positif total (P) est le score le plus important du test puisqu'il représente l'indice total d'estime de soi du sujet. Cette mesure s'obtient en additionnant les trois résultats provenant du cadre de référence interne. Un score élevé (80^{ième} percentile et plus) indique que le sujet possède un concept de soi positif et qu'il a pleinement confiance en lui. Ces sujets sont généralement conséquents dans leurs décisions et leurs agissements. Par contre, un score bas (20^{ième} percentile et moins) indique que le sujet manque de confiance et d'estime pour lui-même. Généralement, ces sujets sont anxieux, dépressifs et se sentent indésirables.

Comme le veut le modèle de Fitts, le TSCS se présente sous la forme d'une grille 3x5. La dimension 3 correspond aux trois mesures associées au cadre

de référence interne, soit l'Identité, la satisfaction et le comportement. La dimension 5 est associée aux cinq mesures correspondant au cadre de référence externe qui sont les sois physique, moral, personnel, familial et social. Cette grille constitue le schème de base qui renferme les informations permettant le calcul des scores plus élaborés comme par exemple le score total P. Cette grille est présentée à l'Appendice C.

La classe de mesure se rapportant à la *consistance* comprend trois types d'évaluation: les scores Critique de soi et Conflit total et les mesures de variabilité.

Le score Critique de soi (CS) vise à évaluer la capacité autocritique qu'a l'individu, en plus de révéler son niveau de défense face au test. L'individu qui possède une saine critique de soi se situe entre le 80^{ième} et le 96^{ième} percentile. Un score se situant au delà du 99^{ième} percentile indique une critique de soi trop élevée, ce qui constitue un indice important de la présence d'une pathologie. Par contre, un score se situant plus bas que le 20^{ième} percentile indique que la critique de soi est très faible et que l'individu n'a pas voulu se révéler. Il y a alors présence de défense et de contrôle face au test. Par conséquent, l'association d'un score Critique de soi bas et d'un score positif total (P) élevé doit être interprété avec précaution.

Le score Conflit total (CT) permet de relever la présence de contradictions dans le concept de soi du sujet. Un score élevé à cette échelle dénote qu'il y a confusion et contradiction dans la définition que l'individu fait de lui-même. Par contre, un score très faible indique que le sujet s'est décrit de façon rigide et stéréotypée.

Les mesures de variabilité évaluent la consistance et l'homogénéité des perceptions du sujet relativement aux divers aspects explorés par le test. Un score bas à ces échelles laisse supposer une certaine rigidité chez le sujet, alors qu'un score élevé peut indiquer de trop grandes fluctuations dans la façon dont il se perçoit. Il y a trois scores de variabilité: le score de Variabilité total (VT), le scores de Variabilité des colonnes (VC) et le score de Variabilité des lignes (VL). Ces mesures sont complétées par une mesure de tendance à se dévaloriser ou à se survaloriser. Cette dernière classe de résultats permet de vérifier la perception qu'a le sujet de sa valeur personnelle à savoir s'il se sous-évalue ou s'il se surévalue. Cette mesure s'obtient par le score Conflit net (CN), qui est une mesure de cohérence qui détermine jusqu'à quel point les réponses positives diffèrent des réponses négatives. Lorsque les réponses positives sont plus nombreuses, il y a conflit d'acquiescement c'est-à-dire que le sujet sur-affirme ses attributs. Par contre, lorsque les réponses négatives sont plus nombreuses, il y a conflit de rejet; le sujet nie alors ses attributs. Pour les fins de cette recherche, le score Conflit net sera décortiqué en trois sous-mesures: Conflit net d'identité, Conflit net de satisfaction et Conflit net de comportement. Ces subdivisions permettront de faire un lien entre le score à l'ICS et la tendance à se dévaloriser ou à se sur-valoriser des sujets, pour chacune des composantes du cadre de référence interne.

La Validité du TSCS fut démontrée à travers quatre épreuves qui sont la validité de contenu, la validité discriminante, les études corrélatives et la validité prédictive (Fitts, 1965). Ces épreuves suggèrent que le TSCS est un instrument très valable pour la mesure du concept de soi.

La validité du contenu a permis de sélectionner uniquement les items qui ont été acceptés à l'unanimité par les juges (Fitts, 1965; Gable, Lasalle et Cook, 1973). La validité discriminante confirme que le TSCS est un instrument discriminatoire efficace notamment pour les personnes schizophrènes, paranoïaques, dépressives, affectivement instables et délinquantes. De plus, il fait ressortir les personnes hautement intégrées psychiquement et offre un portrait intéressant du concept de soi des personnes en bonne santé mentale. Les études corrélatives font ressortir que même s'il mesure des dimensions semblables (Toulouse, 1971), le TSCS n'est pas une répétition d'autres tests comme le MMPI, le Edward's Personal Preference Schedule (EPPS), le Test d'Anxiété de Taylor, etc (Fitts, 1965). Finalement, la validité prédictive a démontré que le TSCS permet de prédire un changement dans la personnalité d'un individu suite à une expérience positive comme celle d'une psychothérapie (validité prédictive de 0.69).

La fidélité du TSCS a été éprouvée sur une population étudiante ($n = 60$) par la méthode du test-retest effectué à plus de deux semaines d'intervalle. Les résultats de cette démarche montrent des coefficients de corrélation allant de 0.60 (Variabilité des lignes) à 0.92 (Estime de soi), ce qui permet d'affirmer que l'instrument est fidèle. D'autre part, les résultats obtenus avec la méthode Kuder-Richardson font ressortir une fidélité excellente de 0.91 (Fitts et Adams, 1971).

La version québécoise du TSCS fut traduite et adaptée par Toulouse (1971). Cette version présente un classement des items similaire dans une proportion de 92.6%, à celui de Fitts. Les études de validité de la version québécoise touchent les trois aspects suivants: la structure du questionnaire, son

contenu et son aspect discriminant. Concernant la validité de la structure, une analyse factorielle des énoncés 1 à 90 a fait ressortir 18 facteurs expliquant 55% de la variance; ce résultat confirme la structure proposé par Fitts. Pour la validité de contenu une analyse factorielle des résultats obtenus à l'épreuve révèle la présence de trois facteurs expliquant 70% de la variance; ce qui est amplement satisfaisant. En troisième lieu, l'étude de la capacité discriminante de l'épreuve révèle des résultats semblables à ceux recueillis par Fitts. Finalement, la version québécoise du TSCS présente des corrélations test-retest variant entre 0.57 et 0.91 selon les diverses échelles du test. Ces résultats permettent d'affirmer que l'instrument est fidèle (Toulouse, 1971).

De façon générale, la version québécoise du TSCS s'avère être un instrument complet de mesure du concept de soi. A l'instar de la version originale de Fitts (1965), celle présentée par Toulouse rend compte de l'aspect multidimensionnel du concept de soi et répond adéquatement aux exigences de validité et de fidélité requises. Cette épreuve semble donc être un choix judicieux pour l'évaluation du concept de soi dans le cadre de cette recherche.

Le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI)

Le Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI) (Millon, 1983) est un instrument de mesure de la personnalité fortement inspiré du DSM-III (1980). Les caractéristiques personnelles qu'il fait ressortir peuvent directement être associées aux catégories cliniques rencontrées à l'intérieur des documents de la série DSM (Choca, Shanley et Van Denburg, 1992). Cette caractéristique est intéressante

puisque l'objet de cette recherche est de vérifier l'existence de traits de personnalité pouvant être associés à la personne envieuse.

De façon pratique, le MCMI est un test composé de 175 questions à choix forcé (vrai ou faux). Les résultats de ce test renseignent sur l'orientation de base de la personnalité, sur les désordres pathologiques et sur les manifestations cliniques qui en découlent. Ce test renferme également une mesure de validité qui permet de déceler la présence de déni et de complainte et de corriger l'influence de ce phénomène sur les résultats globaux.

Les dimensions mesurées par le MCMI sont: le mode de fonctionnement de base de la personnalité, les désordres pathologiques et les syndromes cliniques. Ces dimensions sont divisées en 20 sous-échelles.

Le *mode de fonctionnement de base de la personnalité* comprend huit sous-échelles. Celles-ci représentent des traits de personnalité caractéristiques du mode de fonctionnement de la personne dans sa vie quotidienne. Ces sous-échelles donnent des informations sur la façon dont l'individu interagit dans son environnement, sur la façon dont il s'adapte, sur ses perceptions, ses sentiments et ses pensées. Ces huit traits de personnalité sont les suivants: Schizoïde (1), Évitement (2), Dépendant (3), Histrionique (4), Narcissique (5), Antisocial (6), Compulsif (7) et Passif-agressif (8).

Les *désordres pathologiques de la personnalité* sont représentés par trois sous-échelles. Un résultat significatif à cette catégorie révèle la présence d'une pathologie périodique ou chronique. En d'autres mots, cela signifie que la

personne fait face à un déficit majeur au niveau de sa compétence sociale. Ce déficit peut indiquer que l'individu a un équilibre de vie inadéquat, qu'il a des tendances régressives ou défaitistes, qu'il s'enferme dans des cercles vicieux d'où il a du mal à sortir, etc. Les trois échelles associées aux désordres pathologiques de la personnalité sont les suivantes: Schizotypie (S), État limite (C) et Paranoïde (P).

Les *symptômes cliniques* font ressortir la présence de symptômes cliniques de type réactionnel. Ces symptômes sont dits réactionnels parce qu'ils ont une durée beaucoup plus brève que les désordres pathologiques et qu'ils sont souvent provoqués par des événements extérieurs. Malgré leur courte durée, ces manifestations peuvent souvent être associées à un processus pathologique sous-jacent. Les neuf symptômes cliniques qui font partie de cette catégorie sont: Anxiété (A), Somatisation (H), Hypomanie (N), Dysthymie (D), Abus d'alcool (B), Abus de drogue (T), Pensées psychotiques (SS), Dépression psychotique (CC) et Illusions psychotiques (PP). Il est à noter que les échelles A à T présentent des symptômes cliniques dont la sévérité est modérée, alors que les échelles SS, CC et PP présentent des symptômes associés à des désordres plus sévères.

Afin de mesurer chacune des 20 échelles présentées ci-haut, l'utilisateur dispose de 20 clés de correction (chaque échelle a sa clé). Ces clés donnent des résultats en scores bruts. Pour transférer ces résultats en scores pondérés, l'utilisateur dispose d'un tableau de conversion qui tient compte de la race et du sexe des sujets. Les scores pondérés ainsi obtenus varient entre 0 et 115. Les résultats compris entre 0 et 74 ne sont pas significatifs; entre 75 et 84, ils représentent une tendance vers le trait mesuré, tandis qu'un résultat plus élevé que 85 signifie que le trait mesuré est présent dans la personnalité du sujet.

La validité du MCMI a été vérifiée principalement par deux études qui se sont déroulées en plusieurs étapes. Ces études touchaient la validation des échelles, la validation des items et les mesures d'homogénéité.

La validation des échelles visait à établir la validité empirique des 20 échelles du test. Pour ce faire, trois échelles ont dû être retranchées en raison de leur faible validité. Il s'agit des échelles Hypochondrie, Obsessif-compulsif et Sociopathie, qui sont complètement disparues du MCMI. Celles-ci ont été remplacées par les échelles Hypomanie, Abus d'alcool et Abus de drogue. La validation des items et les mesures d'homogénéité se sont faites à travers plusieurs études. Dans un premier temps, l'homogénéité item-échelle a été obtenue par des mesures de consistance interne. Puis, une compilation des seuils d'acceptation des fréquences vrai ou faux a permis de calculer des corrélations bisérialles entre chacun des items et chacune des échelles. Les items qui présentaient les corrélations les plus élevées, par rapport à leur échelle respective, furent sélectionnés. Ce procédé a donc permis d'obtenir des échelles beaucoup plus homogènes. Finalement, les études se sont penchées sur l'élaboration d'une cotation standard. Ce système a pour utilité de permettre qu'une réponse à un item puisse servir de mesure d'évaluation à plus qu'une échelle du test. C'est ainsi que la réponse à l'item 1 peut servir d'évaluation aux échelles Narcissique (5), Antisociale (6) et Abus de drogue (T). Pour arriver à ce résultat, seuls les items possédant une corrélation bisériale supérieure à 0.30 ou inférieure à - 0.30 ont été retenus. Pour compléter cet exercice, les items présentant une incongruité dans leur association avec plus d'une échelle, ont été éliminés. Cela signifie que les items possédant une corrélation élevée avec deux échelles incompatibles, comme

par exemple les échelles Histrionique et Schizoïde étaient automatiquement éliminés.

Toutes ces démarches ont permis de réduire le nombre d'items du MCMI à 175. Cependant, en tenant compte des multiples utilisations de chacun des items cela fait un nombre total de 733 questions. De plus, ces démarches ont également permis d'accroître la fidélité du test au modèle théorique du DSM-III.

La fidélité du MCMI fut évaluée par la méthode du test-retest à 7 jours d'intervalle pour un premier groupe de sujets et à 5 semaines d'intervalle pour un second groupe. Cette méthode fait ressortir que les huit échelles portant sur les traits de personnalité ont une corrélation moyenne test-retest d'environ 0.80, tandis que les échelles se rapportant aux traits pathologiques de la personnalité ont une corrélation moyenne d'environ 0.75; les échelles de symptômes cliniques ont, pour leur part, une corrélation moyenne test-retest d'environ 0.65.

Par ailleurs, la consistance interne du MCMI se présente d'une façon particulière puisque les échelles de ce test doivent répondre à deux objectifs. Elles doivent posséder à la fois un niveau de consistance interne acceptable et un haut degré de représentativité des symptômes qui sont inclus dans les syndromes cliniques qu'elles représentent. Chaque item a donc été sélectionné sur la base d'une corrélation bisériale élevée avec l'échelle auquel il est associé. Pour leur part, les mesures d'homogénéité (formule 20 de Kuder-Richardson) présentent un coefficient KR moyen de 0.88 avec une étendue située entre 0.58 et 0.95. Huit échelles ont un coefficient KR plus élevé que 0.90 alors que l'échelle PP, la plus petite des échelles (16 items), a un coefficient KR plus petit que 0.70.

Le MCMI constitue donc un instrument adéquat de mesure du profil psychologique. Ses qualités psychométriques ainsi que sa structure associée au modèle théorique du DSM font que son utilisation est tout à fait appropriée dans le cadre de cette recherche.

Le questionnaire de renseignements généraux

Le questionnaire de renseignements généraux utilisé pour cette recherche se voulait très bref. Il visait principalement la cueillette d'informations concernant l'âge, le sexe, le statut civil et parental des sujets (à savoir, s'ils ont des enfants ou non). Deux autres questions touchaient l'occupation et le revenu des sujets. Finalement, une dernière question touchait l'appréciation subjective que faisait le sujet de sa situation financière à savoir s'il se perçoit comme étant financièrement plutôt à l'aise, ni à l'aise ni pauvre, ou plutôt pauvre (Appendice B). Cette dernière question était mise en relation avec le revenu du sujet afin de vérifier si des liens pouvaient s'établir entre une perception subjective de pauvreté (confirmée ou non par le revenu) et l'envie.

Le Traitement Statistique

Dans un premier temps, la variable envie sera étudiée en relation avec l'âge, le sexe, l'occupation, le revenu, la satisfaction financière, le statut civil et parental des sujets. Pour compléter les résultats obtenus par ces groupes à l'ICS, des analyses de variance et des tests t seront réalisés. Pour cette partie de l'analyse, les divers groupes de sujets seront considérés comme des variables

indépendantes alors que la variable envie (ICS) sera considérée comme une variable dépendante.

Dans un deuxième temps, des corrélations de Pearson seront effectuées entre la variable indépendante envie (ICS) et les variables dépendantes constituées par les échelles du TSCS et du MCMI. Ces corrélations permettront de vérifier s'il y a des liens significatifs (seuil de signification de 0.05) entre l'envie et le concept de soi d'une part et entre l'envie et le profil psychologique d'autre part. Afin de préciser la nature de ces liens, la variable indépendante envie sera subdivisée de façon à obtenir cinq groupes d'intensité d'envie, c'est-à-dire des groupes où seront représentés les sujets qui vivent très peu (1), peu (2), moyennement (3), beaucoup (4) ou énormément (5) d'envie. À partir de cette gradation, des corrélations de rang (Spearman) seront réalisées. De plus, des analyses de variance permettront d'évaluer le comportement des groupes d'intensité d'envie face à chacune des échelles du TSCS et du MCMI.

Pour conclure ces analyses, les variables relatives à la façon de répondre des sujets et à leur implication face aux questionnaires seront mises en relation avec les résultats de l'ICS. Ces variables sont principalement constituées du score Critique de soi, qui est issu du TSCS, et des variables Déni et Complaintes, qui sont issues du MCMI. Pour effectuer cette analyse, des corrélations et des tests t seront utilisés.

Chapitre III
Présentation des résultats

Le troisième chapitre est consacré à la présentation des résultats. La nomenclature des résultats est divisée en cinq sections. En premier lieu, la variable envie est examinée par l'entremise des résultats obtenus à l'ICS. Cette étape est suivie par l'examen des résultats obtenus par la mise en relation de l'ICS et du TSCS (Concept de soi) et par la mise en relation de l'ICS et du MCMI (profil de la personnalité). Puis, la section suivante rapporte les analyses univariées relatives à ces trois instruments de mesure. Finalement, un dernier traitement statistique est consacré aux différentes variables dichotomiques qui sont susceptibles d'avoir influencé les résultats de l'ICS.

L'Analyse de la variable Envie (ICS)

Avant d'entreprendre l'exploration détaillée des analyses statistiques relatives à l'hypothèse de travail, il convient de jeter un bref coup d'oeil sur l'analyse descriptive des résultats obtenus à l'échelle ICS par l'ensemble des sujets. La figure 5 présente la distribution de fréquence des réponses à l'ICS par tranches de 10 points. Chacun des bâtons du diagramme représente 10 points. Il est donc possible d'observer que 13 sujets ont obtenu des scores d'envie compris entre 100 et 110 points. L'ensemble de cette figure permet de constater que les résultats sont répartis selon 13 tranches de 10 points; le score minimum obtenu est 34 alors que le score maximum est 151. Le résultat moyen enregistré par les 95 sujets est 90.2 pour un écart type de 29.6.

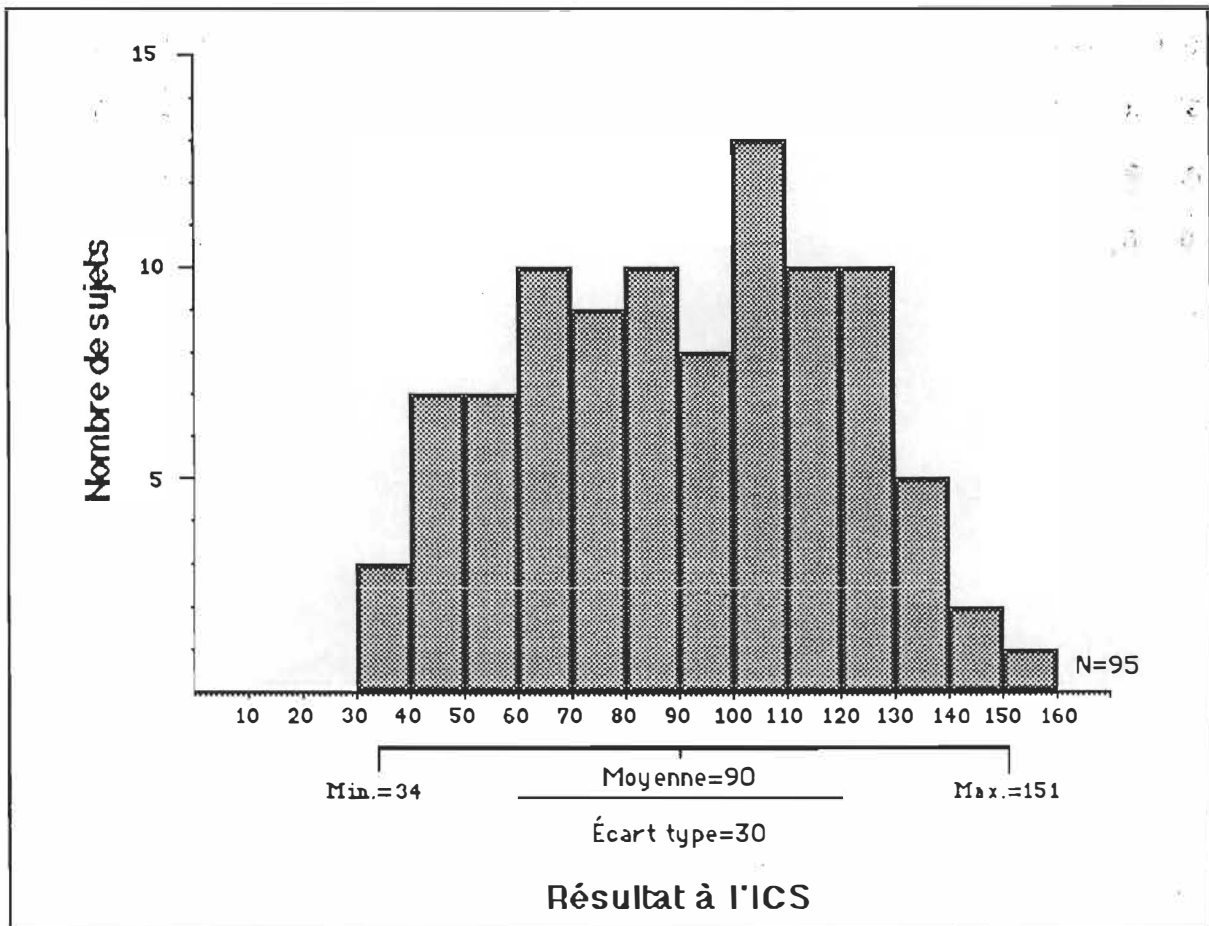


Figure 5. Distribution de fréquences des résultats de l'ICS par tranches de 10 points pour les 95 sujets.

Le tableau 3 présente la distribution, les moyennes et les écart-types obtenues à l'ICS par chacun de groupes de sujets discriminés en fonction des gestions d'ordre générale, soit le sexe(A), l'âge(B), le revenu(F), l'occupation(E), la satisfaction financière(G), l'état civile(C) et la présence d'enfants(D). Chaque type de groupe correspond à une lettre et chaque groupe correspond à un chiffre. Ces lettres et de ces chiffres réfèrent aux catégories de sujets qui sont présentées dans le bas du tableau. Ce tableau vise également à présenter le résultat des analyses

de variance ou des tests t réalisés sur chacune de ces variables; cependant ces analyses n'ont fait ressortir aucune différence de variance significative entre les groupes.

L'Analyse des Relations entre le Concept de soi et l'Envie

Le tableau 4 présente les corrélations enregistrées entre les résultats globaux obtenus à l'ICS et les résultats enregistrés à chacune des échelles du TSCS. Les échelles Satisfaction ($r = -0.26, p < .05$) et Soi moral-éthique ($r = 0.21, p < .05$) présentent des corrélations de Pearson significatives négatives, alors que les échelles: Conflit net ($r = 0.29, p < .05$), Conflit net d'identité ($r = 0.22, p < .05$) et Conflit net de comportement ($r = 0.22, p < .05$) présentent, pour leur part, des corrélations significatives positives. La corrélation la plus élevée est obtenue par l'échelle Critique de soi ($r = 0.34, p < .001$).

La corrélation de Pearson très élevée, obtenue à l'échelle Critique de soi, présente un problème particulier puisque cette mesure ne constitue pas comme telle une mesure du concept de soi, mais bien une mesure de la capacité autocritique de l'individu. Cette échelle permet donc de mesurer jusqu'à quel point l'individu s'est révélé lors de l'épreuve. Une relation positive aussi significative ($p < .001$) entre l'ICS et l'échelle Critique de soi permet de supposer que la capacité autocritique de l'individu a influencée sa façon de répondre à l'ICS. Pour vérifier cette possibilité, une régression a été effectuée avec pour paramètres les variables indépendantes sexe, âge, statut civil, revenu et la variable Critique de soi. Cette analyse a permis de démontrer que plus que toutes les autres variables, le

score Critique de soi a influencé les résultats à l'ICS en expliquant 12% de la variance de ce test.

La procédure corrélation partielle permet d'effectuer une corrélation de Pearson en réduisant l'effet d'une variable contaminante indésirable, en l'occurrence la variable Critique de soi. Cette procédure révèle trois corrélations significatives. L'échelle Conflit total présente une corrélation négative ($r_{par} = -0.20, p < .05$) alors que les échelles Conflit net ($r_{par} = 0.22, p < .05$) et Conflit net d'identité ($r_{par} = 0.19, p < .05$) présentent des corrélation positives.

Les corrélations de Spearman permettent d'évaluer les liens qui unissent une variable discrète et une variable continue. Ces corrélations sont rendues possibles par la division des résultats ICS en cinq groupes de sujets illustrant cinq niveaux d'intensité d'envie. La formation des nouveaux groupes s'est faite autour du score central 92.5, qui est le résultat de la moyenne entre la médiane 95 et la moyenne 90. Les groupes ainsi obtenus se présentent comme suit: le groupe 1 «Très peu d'envie» ($30 \geq ICS \leq 54$), le groupe 2 «Peu d'envie» ($55 \geq ICS \leq 79$), le groupe 3 «Moyennement d'envie» ($80 \geq ICS \leq 104$), le groupe 4 «Beaucoup d'envie» ($105 \geq ICS \leq 129$) et finalement, le groupe 5 «Énormément d'envie» ($130 \geq ICS \leq 154$). Il est à noter que chacun de ces groupes correspond à une tranche d'exactement 24 points à l'ICS. De plus, le score central 92.5 correspond parfaitement à la mesure centrale du groupe 3 «Moyennement d'envie». La répartition des 95 sujets à travers les cinq nouveaux groupes révèle qu'il y a 16 sujet dans le groupe 1, 20 dans le groupe 2, 26 dans le groupe 3, 25 dans le groupe 4 et 8 dans le groupe 5.

Tableau 4

Corrélations entre l'envie (ICS) et les échelles du TSCS

Échelles	Corrélation de Pearson	Corrélation partielle	Corrélation de Spearman	Test-F
ESTIME DE SOI	- 0.14	- 0.04	- 0.12	0.61
IDENTITÉ	- 0.01	0.08	0.03	0.25
SATISFACTION	- 0.26 *	- 0.16	- 0.21 *	1.82
COMPOTEMENT	- 0.11	- 0.04	- 0.13	0.52
SOI PHYSIQUE	- 0.13	- 0.03	- 0.10	0.79
SOI MORAL-ÉTHIQUE	- 0.21 *	- 0.14	- 0.18	1.18
SOI PERSONNEL	- 0.16	- 0.06	- 0.13	1.35
SOI FAMILIAL	- 0.11	- 0.07	- 0.09	0.61
SOI SOCIAL	0.07	0.13	0.09	0.38
CRITIQUE DE SOI	0.34 **		0.29 *	2.81 *
CONFLIT TOTAL	- 0.15	- 0.20 *	- 0.15	1.38
CONFLIT NET	0.29 *	0.22 *	0.24 *	2.83 *
C. N. IDENTITÉ	0.22 *	0.19 *	0.21 *	1.93
C. N. SATISFACTION	0.17	0.14	0.17	1.28
C. N. COMPOTEMENT	0.22 *	0.12	0.18	1.66
VALIDITÉ TOTALE	0.06	0.03	0.09	1.27
V. DES LIGNES	- 0.08	- 0.09	- 0.10	0.98
V. DES COLONNES	0.16	0.15	0.18	1.73

** p<.001

* p<.05

Les corrélations de Spearman font ressortir quatre relations significatives avec les niveaux d'intensité d'envie. L'échelle Satisfaction ($r_s = -0.21$, $p < .05$) présente une corrélation négative significative alors que les échelles Critique de soi ($r_s = 0.29$, $p < .05$), Conflit net ($r_s = 0.24$, $p < .05$) et Conflit net d'identité

($r_s = 0.21$, $p < .05$) affichent des corrélations significatives positives. La division du score ICS en niveaux d'intensité d'envie permet également d'évaluer les différences de variance enregistrées par ces groupes aux échelles du TSCS. La description détaillée de ces différences significatives sera présentée dans la section consacrée aux comparaisons univariées (Tableau 6).

En somme, l'analyse des relations entre le concept de soi et l'envie révèle la présence de liens significatifs entre l'envie et les dimensions associées à la satisfaction, à la morale et à la présence de conflit dans la perception qu'ont les sujets d'eux-même. La mesure du concept de soi fait également ressortir que le rapport spontané d'envie est directement proportionnel à la capacité autocritique des individus. Une régression confirme l'influence de la variable critique de soi sur le résultat obtenu à l'ICS

L'Analyse des Relations entre le Profil psychologique et l'Envie

Le tableau 5 présente les corrélations enregistrées entre les résultats globaux obtenus à l'ICS et les résultats enregistrés à chacune des échelles du MCMI. Tout d'abord, les échelles Histrionique ($r = 0.25$, $p < .05$) et Dépression psychotique ($r = 0.29$, $p < .05$) obtiennent des corrélations de Pearson significatives positives. D'autre échelles obtiennent des corrélations encore plus significatives. Il s'agit de l'échelle Compulsive ($r = -0.39$, $p < .001$) qui présente une corrélation négative très significative et des échelles Passive-agressive ($r = 0.40$, $p < .001$) et Hypomanie ($r = 0.37$, $p < .001$) qui présentent des corrélations très significatives positives.

La procédure de corrélations partielles a donnée des résultats légèrement différents de ceux des autres procédures statistiques pour l'analyse des liens entre l'envie et le concept de soi. Il a également été démontré que la capacité autocritique des sujets a influencée le résultat à l'ICS. Étant donné que les variables concept de soi et envie ont été traitées en fonction des particularités du score Critique de soi, la procédure de corrélation partielle est maintenue pour l'étude des liens entre l'envie et la personnalité. Ces corrélations font ressortir cinq échelles significatives: l'échelle Compulsive ($r_{par} = -0.32, p < .001$), qui est significativement négative, et les échelle Passive-agressive ($r_{par} = 0.32, p < .001$), Hypomanie ($r_{par} = 0.33, p < .001$), Histrionique ($r_{par} = 0.23, p < .05$) et Dépression psychotique ($r_{par} = 0.23, p < .05$), qui sont significativement positives. Il est à noter que pour l'étude des liens entre l'envie et la personnalité les corrélations partielles donne des résultats très semblables à ceux obtenus par les autres types de corrélations.

En ce qui concerne les cinq niveaux d'intensité d'envie, les corrélations de Spearman font ressortir cinq échelles significatives qui sont sensiblement les mêmes que celles évoquées par les corrélations de Pearson et les corrélations partielles. Les échelles Histrionique ($r_s = 0.22, p < .05$) et Dépression psychotique ($r_s = 0.24, p < .05$) présentent des corrélations significatives positives, alors que l'échelle Compulsive ($r_s = -0.32, p < .05$) obtient une corrélation négative moins significative que celles évoquées par les deux autres types de corrélations. Les corrélations de Spearman font également ressortir deux relations positives très significatives: l'échelle Passive-agressive ($r_s = 0.32, p < .001$) et l'échelle Hypomanie ($r_s = -0.38, p < .001$).

Tableau 5

Corrélations entre l'envie (ICS) et les échelles du MCMI

Échelles	Corrélation de Pearson	Corrélation partielle	Corrélation de Spearman	Test-F
SCHIZOIDE	- 0.07	- 0.05	- 0.09	1.04
ÉVITANTE	0.05	- 0.15	0.03	1.18
DÉPENDANTE	0.16	0.11	0.16	0.76
HISTRIONIQUE	0.25 *	0.23 *	0.22 *	3.19 *
NARCISSIQUE	0.03	0.13	- 0.01	1.50
ANTISOCIALE	- 0.01	0.06	- 0.05	0.92
COMPULSIVE	- 0.39 **	- 0.32 **	- 0.32 *	4.14 *
PASSIVE-AGRESSIVE	0.40 **	0.32 **	0.32 **	4.77 *
SCHIZOTYPIQUE	- 0.15	- 0.18	- 0.08	1.04
ÉTAT LIMITE	0.12	0.05	0.14	0.87
PARANOIDE	- 0.13	- 0.08	- 0.14	2.56 *
ANXIÉTÉ	0.06	- 0.02	0.12	0.21
SOMATISATION	0.07	0.02	0.10	0.43
HYPOMANIE	0.37 **	0.33 **	0.38 **	5.70 **
DYSTHYMIE	0.10	0.02	0.10	1.16
ABUS D'ALCOOL	0.16	0.11	0.08	1.43
ABUS DE DROGUES	0.14	0.13	0.10	1.97
PENSÉE PSYCHOTIQUE	0.13	0.10	0.07	0.90
DÉPRESSION PSYCHOTIQUE	0.29 *	0.23 *	0.24 *	1.94
ILLUSION PSYCHOTIQUE	0.04	0.07	- 0.03	1.78

** p<.001

* p<.05

Les corrélations enregistrées entre le MCMI et l'ICS révèlent des liens significatifs entre l'envie et les dimensions de la personnalité relatives à la

compulsion, à l'agressivité et à la dépression des sujets. Une forte émotion d'envie peut donc être associée à une augmentation des traits de personnalité passifs-agressifs et histrioniques de même qu'à une forte diminution des traits compulsifs. Les manifestations hypomaniaques et la dépression psychotique augmentent elles aussi avec l'envie.

Les Comparaisons Univariées

Des comparaisons univariées sont réalisées afin de vérifier quelles sont les intensités d'envie qui peuvent provoquer des changements dans la personnalité et le concept de soi des individus. Comme les tableaux 4 et 5 le font ressortir, il existe des différences de variance significatives dans les moyennes enregistrées par les cinq groupes d'intensité d'envie aux échelles du TSCS et du MCMI. En ce qui concerne le TSCS (tableau 4), deux échelles font ressortir des différences significatives entre les groupes; il s'agit des échelles Critique de soi ($F = 2.81$, $p < .05$) et Conflit net ($F = 2.83$, $p < .05$). Le MCMI (tableau 5) fait ressortir, pour sa part, cinq analyses de variance significatives qui sont: les échelles Histrionique ($F = 3.19$, $p < .05$), Compulsive ($F = 4.14$, $p < .05$), Passive-agressive ($F = 4.77$, $p < .05$), Paranoïde ($F = 2.56$, $p < .05$) et finalement, la plus significative de toutes, l'échelle Hypomanie ($F = 5.70$, $p < .001$),

Le tableau 6 pousse plus loin l'analyse de ces différences en présentant de façon détaillée, à l'aide du test Scheffe, les groupes qui sont significativement différents entre eux. Dans ce tableau chacune des sous-échelles est représentée par une lettre. Pour vérifier quels groupes d'intensité d'envie présentent des différences significatives entre eux, il suffit de rechercher dans le tableau croisé la

lettre correspondant à l'échelle examinée. Ainsi, pour les deux échelles du TSCS qui présentent une analyse de variance significative, c'est-à-dire les échelles Critique de soi et Conflit net, le test Scheffe n'a pas permis d'identifier quels groupes étaient significativement différents des autres. Par contre, cette procédure a donné des résultats pour les variables du MCMI. En effet, le Tableau 7 fait ressortir que, pour l'échelle Histrionique, le groupe 1 (Très peu d'envie) possède une moyenne ($M = 49.6$) significativement plus basse que celle du groupe 3 (Moyennement d'envie) ($M = 73.2$); alors que pour l'échelle Compulsive, le résultat moyen du groupe 1 (Très peu d'envie) ($M = 71.2$) est significativement plus élevé que celui du groupe 5 (Énormément d'envie) ($M = 50.2$). En ce qui concerne l'échelle Passive-agressive, le groupe 5 (Énormément d'envie) ($M = 74.2$) affiche un résultat moyen significativement plus élevé que ceux des groupes 1 (Très peu d'envie) ($M = 31.1$), 2 (Peu d'envie) ($M = 40.5$) et 3 (Moyennement d'envie) ($M = 42.0$). De même, pour l'échelle Paranoïde, le groupe 4 (Beaucoup d'envie) ($M = 55.9$) présente une moyenne significativement plus basse que celle du groupe 3 (Moyennement d'envie) ($M = 68.9$). Finalement, le groupe 1 (Très peu d'envie) de l'échelle Hypomanie présente une moyenne significativement plus basse ($M = 28.6$) que celles des groupes 3 (Moyennement d'envie) ($M = 63.4$) et 5 (Énormément d'envie) ($M = 69.0$).

Des différences significatives apparaissent entre les groupes d'intensité d'envie en ce qui concerne les dimensions relatives à la personnalité des individus. Le test Scheffe permet de constater que les traits de personnalité qui s'expriment plus fortement ne sont pas nécessairement associés au groupe qui a exprimé le plus d'envie. Ainsi, les traits histrionique et paranoïde s'expriment plus fortement chez les personnes qui déclarent vivre moyennement d'envie, alors que les traits

Tableau 6

Différences de moyennes significatives entre les cinq niveaux d'envie pour les échelles du TSCS et du MCMI

Échelles	Groupes					Test-F
	Très peu d'envie 1	Peu d'envie 2	Moyenne d'envie 3	Beaucoup d'envie 4	Énormé. d'envie 5	
CRITIQUE DE SOI	30.7	32.0	31.5	33.6	36.4	2.81 *
CONFLIT NET	-15.2	-5.4	-4.8	-4.6	0.6	2.83 *
HISTRIONIQUE (A)	49.6	69.2	73.2	70.6	71.1	3.19 *
COMPULSIVE (B)	71.2	64.2	63.1	60.8	50.2	4.14 *
PASSIVE-AGRESSIVE (C)	31.1	40.6	42.0	45.7	74.2	4.77 *
PARANOIDE (D)	64.7	63.9	68.9	55.9	63.4	2.56 *
HYPOMANIE (E)	28.6	44.6	63.4	52.6	69.0	5.70 **

Test Scheffe

Groupes	1 Très peu d'envie	2 Peu d'envie	3 Moyennement d'envie	4 Beaucoup d'envie	5 Énormément d'envie
5	B C E	C	C		
4			D		
3	A E				
2					
1					

** p<.001

* p<.05

hypomanie est significativement moins présent chez les personnes qui déclarent vivre très peu d'envie. De même, le trait compulsif se rencontre plus fortement chez les personnes qui déclarent vivre très peu d'envie et le trait passif-agressif est significativement plus présent chez les personnes qui affirment vivre énormément d'envie.

Plusieurs échelles du MCMI ne font ressortir aucune analyse de variance significative et aucun test Scheffe significatif. Par contre, l'observation des moyennes obtenues par chacun des groupes d'intensité d'envie (se référer au tableau Z de l'Appendice A) révèle des aspects intéressantes. Tout d'abord, l'observation des moyennes à l'échelle Narcissisme révèle que le groupe 3 (Moyennement d'envie) obtient un résultat moyen significatif ($M = 76$) selon la méthodologie d'analyse du MCMI, c'est-à-dire un score égal ou supérieur à 75 (p. 66). De même, le groupe 5 (Énormément d'envie) de l'échelle Anxiété et le groupe 5 de l'échelle Dysthymie présente une moyenne de 75 à ces deux mesures. Chacun de ces groupes affichent donc un résultat moyen qui témoigne d'une tendance vers le trait mesuré par leur échelle respective.

L'Influence des variables Déni, Complainte et Résistance au test sur l'ICS

Il a été mentionné plus tôt dans ce chapitre que le score Critique de soi a influencé les résultats de l'ICS en expliquant 12% de la variance à ce questionnaire. L'objectif secondaire de cette recherche étant d'évaluer comment l'envie peut se refléter à travers une étude empirique, des analyses complémentaires ont été réalisées concernant l'influence de la résistance au test, du déni et de la complainte sur le résultat de l'ICS. Le tableau 7 présente donc des opérations statistiques qui permettent d'évaluer l'influence des variables dichotomiques Déni et Complainte, qui sont issues du MCMI, et «Résistance au test», qui est issue du TSCS. Cette dernière est le résultat d'une transformation effectuée sur le score Critique de soi. En effet, selon la méthodologie du TSCS, un score CS se situant plus bas que le 20^{ième} percentile révèle la présence de défense et de contrôle face à l'épreuve

(p. 60). Les résultats Critique de soi ont donc été divisés en deux catégories se situant de part et d'autre de cette frontière. Ainsi, les sujets qui avaient un score CS inférieur ou égal à 29 faisaient partie de la catégorie «présence de résistance» alors que ceux qui avaient un résultat CS supérieur ou égal à 30 faisaient partie de la catégorie «absence de résistance». De là, résulte une dichotomie. En ce qui concerne les variables Dénî et Complainte, les groupes sont les suivants: «présence» et «absence» de dénî ainsi que «présence» et «absence» de complainte.

Des corrélations Phi-bisériales révèlent qu'il y a une relation significative négative entre la présence de dénî et l'envie ($r_{bis} = -0.23$, $p < .05$) et entre la présence de résistance et l'envie ($r_{bis} = 0.24$, $p < .05$). D'autre part, des tests t permettent d'observer que les groupes: «présence» et «absence» de dénî ($t = 2.16$, $p < .05$) ainsi que «présence» et «absence» de résistance au test ($t = 2.31$, $p < .05$) obtiennent des moyennes significativement différentes à l'ICS. Finalement, des analyses de variance révèlent que les groupes «présence» et «absence» de complainte ont des écarts-type significativement différents ($F = 4.46$, $p < .05$). De même, les groupes «présence» et «absence» de résistance au test obtiennent eux aussi des différences d'écart-type significatives ($F = 4.24$, $p < .05$).

La procédure de régression multiple réalisée avec les variables dichotomiques sexe, Dénî, Complainte et «Résistance au test» révèle que cette dernière influence au premier rang les résultats de l'ICS en expliquant 7% de la variance. La variable Critique de soi de même que ses subdivisions «présence» et «absence» de résistance au test sont, selon les régression effectués, les éléments

Tableau 7

Influence sur le résultat ICS des variables dichotomiques Déni, Complainte et Résistance au test

Échelles	Corrélations bisérialles	Test t	Test-F
DÉNI	- 0.23 *	2..16 *	0.98
COMPLAINTE	0.14	- 1.32	4.46 *
RÉSISTANCE AU TEST (CS)	- 0.24 *	2.31 *	4.24 *

* $p < .05$

mesurables qui ont influencée au premier rang la mesure de l'émotion d'envie. La censure effectuer par le sujet est donc un élément à considérer dans l'évaluation de l'émotion d'envie.

Chapitre IV

Interprétation et discussion des résultats

Le présent chapitre est consacré à l'analyse et à la discussion des résultats. Pour cette analyse, chacun des résultats significatifs obtenus est mis en relief par rapport aux hypothèses de travail. De plus, l'aspect exploratoire de cette démarche permet de faire ressortir d'autres résultats significatifs qui ne sont pas à priori soutenus par la littérature. Pour faire suite à cette analyse, l'influence qu'exercent certaines variables sur d'autres variables de l'épreuve est examinée. Cette démarche se conclue par une évaluation globale de ce processus de recherche.

L'observation des résultats obtenus fait ressortir des corrélations (Pearson et Spearman) et des comparaisons univariées (test-F) significatives qui tendent à démontrer la présence de liens entre l'envie et le concept de soi, de même, qu'entre l'envie et le profil psychologique. De façon générale, ces résultats supportent les deux volets proposés par l'hypothèse de travail. En ce qui concerne le volet consacré au concept de soi, des relations significatives sont observées entre l'envie et la satisfaction, entre l'envie et l'identité morale de même qu'entre l'envie et la définition de l'identité des sujets. Conformément à ce qui est proposé dans l'hypothèse, la satisfaction personnelle tend à diminuer lorsque l'envie augmente. De même, l'hypothèse suggère que les sujets très envieux définissent moins adéquatement leur identité personnelle que les sujets peu envieux. Ce résultat n'a pas été confirmé comme tel mais il est démontré que les sujets ont tendance à évaluer positivement leurs attributs personnels d'identité et de comportement à mesure que l'envie augmente. Ce résultat pourrait être

attribuable à une forte influence du soi idéal dans la définition que font les envieux de leur concept de soi. Cependant, ce lien n'est que théorique puisque la présente recherche ne permet pas de le confirmer. Par ailleurs, la présence d'envie est associée à une évaluation du soi moral moins élevée. Cela signifie que les personnes qui ressentent plus d'envie se perçoivent comme étant de moins bonnes personnes. Tous ces résultats sont significatifs; par contre l'existence d'un lien entre l'envie et l'estime de soi n'a pas pu être démontré. Ainsi, les personnes très envieuses éprouvent autant d'amour pour elle-même que celles qui ressentent peu d'envie. Ce dernier résultat va à l'encontre de ceux obtenus dans les recherches précédentes (Salovey et Rodin, 1985a,b).

Les résultats obtenus concernant les relations entre l'envie et le profil psychologique font ressortir des liens significatifs entre l'envie et la dépression ainsi qu'entre l'envie et les traits de personnalité passif-agressif, compulsif et histrionique. Comme l'hypothèse le suggère, l'envie est associée à la dépression. En effet, plus l'envie augmente plus les manifestations d'hypomanie et de dépression psychotique augmentent. De plus, les manifestations d'anxiété et de dysthymie sont clairement significatives chez les personnes les plus envieuses. En ce qui concerne les traits de personnalité, une augmentation de l'envie est associée à une augmentation des traits passif-agressif et histrionique et à une diminution du trait compulsif. L'hypothèse suggère que l'envie est associée au trait de personnalité paranoïde. Cette relation n'est pas confirmée par les analyses recueillies. Par contre, les sujets moyennement envieux obtiennent un résultat significatif à l'échelle Paranoïde. Ce résultat suggère que la relation entre l'envie et les éléments paranoïdes de la personnalité n'est pas linéaire. Ainsi, une augmentation de l'envie ne signifie pas automatiquement une augmentation du trait

paranoïde. Cependant un lien entre ces deux dimensions semble exister mais il se présente de façon subtile et n'affecte significativement qu'une partie de la population testée.

Les résultats recueillis permettent d'établir un portrait psychologique de la personne envieuse. Ce portrait fait ressortir des éléments qui sont présents dans la littérature consultée. Les éléments d'anxiété, de dépression et de faible satisfaction sont mentionnés dans l'hypothèse soutenue par cette recherche. Par ailleurs, d'autres résultats intéressants sont considérés dans le cadre de cette démarche exploratoire. Il s'agit des résultats relatifs à l'attribution d'une valeur morale moindre, à la présence de trait histrionique et passif-agressifs ainsi qu'à une opposition au trait compulsif.

L'observation détaillée des liens entre le concept de soi et l'envie

Kernberg (1975), Klein (1957), Rosenfeld (1971), Salovey et Rodin (1985b) émettent l'hypothèse que les personnes envieuses vivent plus d'insatisfaction que les autres dans leur vie quotidienne. Selon les résultats de cette recherche, la satisfaction tend à diminuer significativement ($p < .05$) à mesure que l'envie augmente. Cette relation est confirmée par les corrélations de Pearson et de Spearman. Par contre, l'analyse univariée ne révèle aucune différence significative à cet effet, entre les cinq groupes d'intensité d'envie.

Selon Kernberg (1975), Joffe (1968), Tesser et Campbell (1980), l'intégration de l'identité des personnes très envieuses est souvent problématique. L'échelle Identité ne présente pas de relation significative avec l'envie. Par contre,

le résultat Conflit net d'identité laisse présager qu'il y a une relation significative ($p < .05$) entre le fait d'évaluer positivement son identité et l'envie. De même, le résultat Conflit net de comportement laisse voir que plus l'envie augmente plus le sujet perçoit positivement son comportement ($p < .05$) Ici encore, aucune différence significative entre les groupes d'intensité d'envie n'est apparue.

De façon générale, le résultat Conflit net, qui englobe les résultats Conflit net d'identité et Conflit net de comportement, fait ressortir que les sujets ont tendance à estimer positivement leurs attributs personnels à mesure que l'envie augmente ($p < .05$). L'observation détaillée de l'analyse de variance significative ($p < .05$) révèle que le groupe 1, «Très peu d'envie», présente un indice de conflit net résolument négatif ($M = -15$) alors que le groupe 5, «Énormément d'envie», affiche un résultat légèrement positif ($M = 1$). Les différences entre ces deux groupes ne sont pas significatives, mais elles laissent supposer que les sujets très envieux ne surestiment pas nécessairement leurs attributs mais qu'ils sont, tout simplement, moins négatifs que les autres. Par ailleurs, il semble que les contradictions dans le concept de soi des sujets (score Conflit total) diminuent à mesure que l'envie augmente. Cependant, cette relation est significative ($p < .05$) seulement lorsque l'influence de la variable Critique de soi sur l'ICS est contrôlée par une corrélation partielle.

Ces résultats indiquent que les personnes plus envieuses bénéficient d'une évaluation plus positive et moins confuse d'elles-mêmes. Cette conclusion va à l'encontre de l'hypothèse soutenue par cette recherche. Par contre, ces résultats peuvent également, dans une certaine mesure, être interprétés comme des indices de l'influence importante que joue le soi idéal sur la définition que se fait

l'envieux de lui-même (Joffe, 1969; Kernberg, 1975; Salovey et Rodin, 1985b). Ces deux avenues peuvent expliquer ce type de résultat, mais la présente recherche ne permet pas de les départager adéquatement.

Par ailleurs, la totalité des analyses statistiques réalisées, aussi bien sur la variable ICS que sur les cinq groupes d'intensité d'envie, ne fait ressortir aucun lien significatif entre l'envie et l'estime de soi. L'observation des moyennes de chacun des groupes d'intensité d'envie révèle que les résultats obtenus à cette échelle (se référer au tableau Y de l'Appendice A) sont plutôt stables. Ces résultats s'opposent résolument à ceux présentés dans les études antérieures (Salovey et Rodin, 1985b; Smith, Diener et Garonzik, 1990) et à ceux qui étaient escomptés dans le cadre de cette recherche. Ces résultats peuvent toutefois s'expliquer par le fait que le score d'estime de soi ait été influencé par l'échelle Critique de soi. En effet, il est reconnu qu'un score Critique de soi faible ($CS \leq 20^{\text{ème}}$ percentile) peut contribuer à gonfler le résultat d'estime de soi (p. 60). Or, dans cette recherche, 25 sujets sur 95 présentaient un résultat Critique de soi faible.

L'observation détaillée des liens entre le profil psychologique et l'envie

L'ensemble des analyses statistiques révèle qu'il y a une relation très étroite entre le mode de fonctionnement passif-agressif et l'envie. Les trois types de corrélations utilisés démontrent que les traits passifs-agressifs augmentent significativement ($p < .001$) avec l'envie. De même, il y a une différence de variance significative ($p < .05$) entre les cinq groupes d'intensité d'envie. Les résultats obtenus par les groupes 1 (Très peu d'envie, $M = 31$), 2 (Peu d'envie, $M = 41$) et

3 (Moyennement d'envie, $M = 42$) sont significativement ($p < .05$) plus bas que celui obtenu par le groupe 5 (Énormément d'envie, $M = 74$). Ces données tendent à confirmer les idées émises par de nombreux auteurs (Anderson, 1987; Joffe, 1969; Joseph, 1986; Kernberg, 1975; Rosenfeld, 1971; etc.) concernant les traits de personnalité destructeurs nuisibles que les personnes envieuses projettent secrètement sur les autres ou, dirigent contre elles-mêmes.

La corrélation de Pearson et la corrélation partielle démontrent que le trait de personnalité compulsif diminue significativement ($p < .001$) avec l'envie. Cette tendance est confirmée par la corrélation de rang ($p < .05$). De plus, il y a une différence de variance significative ($p < .05$) entre les groupe 1, «Très peu d'envie» ($M = 71$), et le groupe 5, «Énormément d'envie» ($M = 50$). Cette relation significative entre l'échelle Compulsive et l'ICS va plutôt dans le sens de l'hypothèse de cette recherche. En effet, les exigences, le perfectionnisme et la discrétion que les personnes compulsives exigent d'elles-mêmes, se présentent comme étant à l'opposé des caractéristiques grandioses et importantes associées aux personnes envieuses.

Contrairement aux théories soutenues par la littérature, aucun lien significatif ne peut être fait entre le narcissisme et l'envie. Ce résultat s'oppose donc aux idées de Joffe (1969), Kernberg (1975) et Klein (1957). Par contre, un résultat s'avère quand même très intéressant. Il s'agit de la moyenne significative ($M = 76$) obtenue par le groupe 3 «Moyennement d'envie». En observant les cinq groupes d'intensité d'envie, il apparaît que les résultats moyens à l'échelle Narcissique augmentent de façon progressive (groupe 1, $M = 60$; groupe 2, $M = 70$) jusqu'au groupe 3 et qu'ils diminuent par la suite (groupe 4, $M = 67$;

groupe 5, $M = 59$). Le groupe 3 présente donc une tendance au narcissisme alors que cette tendance n'est plus présente pour les groupes 4 (Beaucoup d'envie) et 5 (Énormément d'envie).

Par ailleurs, les corrélations et l'analyse de variance font ressortir un lien significatif ($p < .05$) entre le trait de personnalité histrionique et l'envie. L'analyse de variance révèle notamment qu'il y a une différence significative ($p < .05$) entre les groupes 1 (Très peu d'envie, $M = 50$) et 3 (Moyennement d'envie, $M = 73$). Ces résultats ne sont pas soutenus par la littérature. Par contre, ils ne sont pas surprenants puisqu'il est possible que l'hyperémotivité des personnes histrioniques ait favorisé l'expression de l'émotion d'envie. Par ailleurs, les personnes histrioniques partagent certaines caractéristiques communes avec les personnes narcissiques (Kernberg, 1984). En effet, toutes deux, à leur manière, cherchent constamment l'attention d'autrui et sont très centrées sur leur propre personne. Les résultats obtenus à l'échelle Histrionique ne sont donc pas nécessairement en contradiction avec l'hypothèse de cette recherche. Ils peuvent en fait illustrer une partie de la réalité des personnes envieuses: celle qui concerne l'extrême préoccupation pour soi-même en excluant la partie dévalorisation d'autrui et projection paranoïde qui elle, aurait du ressortir à l'échelle Narcissique.

En considérant les idées de Kernberg (1984) et Joffe (1969), il est possible de déduire qu'une relation non significative entre l'envie et le narcissisme, devrait normalement conduire à une absence de lien significatif entre l'envie et les désordres paranoïdes. De même, la présence d'une relation significative entre l'envie et les traits de personnalités histrioniques devrait, hypothétiquement, être associée à la présence de liens significatifs entre l'envie et des traits de personnalité

associés à la dépression. L'observation des données relatives aux désordres pathologiques et aux syndromes cliniques rendent compte que les résultats obtenus justifient entièrement ce raisonnement.

Les analyses statistiques effectuées ne font ressortir aucun lien significatif entre les désordres pathologiques et l'envie. Cependant, une analyse de variance fait ressortir que le groupe 3, «Moyennement d'envie» ($M = 69$), obtient un résultat significativement ($p < .05$) plus élevé que le groupe 4, «Beaucoup d'envie» ($M = 56$), à l'échelle Paranoïde. Ces résultats n'apportent aucun support aux Idées de Kernberg (1975), Scheler (1972), Smith (1991) et Klein (1957) qui laissent supposer que des liens positifs auraient pu être observés entre l'envie et les désordres pathologiques État limite et Paranoïde.

Par contre, l'ensemble des analyses statistiques fait ressortir que le syndrome clinique Hypomanie augmente avec l'envie. Cette relation est très significative ($p < .001$). De plus, l'analyse univariée révèle qu'il y a des différences de variances significatives ($p < .001$) entre les groupes d'intensité d'envie, et cela, notamment entre le groupe 1 (Très peu d'envie, $M = 29$) et les groupes 3 (Moyennement d'envie, $M = 63$) et 5 (Énormément d'envie, $M = 69$). De plus,, les syndromes cliniques Anxiété et Dysthymie ne présentent pas de relation significative avec l'envie; mais l'observation des résultats obtenus par les groupes d'intensité (tableau Z, Appendice A) démontre que ces échelles obtiennent toutes les deux un score significatif au MCMI. Ces scores significatifs sont obtenus par le groupes 5 (Énormément d'envie) de l'échelle Anxiété ($M = 75$) et le groupe 5 de l'échelle Dysthymie ($M = 75$). De plus, les corrélations réalisées sur le syndrome

clinique Dépression psychotique révèlent que ce syndrome augmente significativement ($p < .05$) avec l'envie.

Les résultats obtenus avec les syndromes Hypomanie, Dépression psychotique de même que Dysthymie, confirment l'existence de liens entre l'envie et la dépression. Par ailleurs, le lien très étroit obtenu avec l'échelle Hypomanie laisse supposer que l'envie peut être associée à des éléments maniaques. La présence d'éléments maniaques et de dépression psychotique tend à supporter l'hypothèse que l'envie excessive est une défense paranoïde contre la dépression (Joffe, 1969; Kernberg, 1975; Klein, 1957; Tesser, 1986). En ce qui concerne l'anxiété et les éléments dysthymiques, les résultats obtenus permettent de supposer que leur présence est associée à l'envie excessive. En effet, ils se sont manifestés de manière significative uniquement dans le groupe où l'envie était la plus intense.

Le déni, la plainte, la résistance au test et l'envie

L'observation des résultats fait particulièrement ressortir l'influence de la variable Critique de soi sur le rapport d'envie. En fait, plus la critique de soi augmente, plus le rapport d'envie augmente. Cette relation est très significative ($p < .001$). En outre, plus le rapport d'envie est élevé, plus la personne s'attribue un score Soi moral-éthique bas. Cette relation est significative au seuil de .05 et devient non significative lorsque la variable Critique de soi est contrôlée par une corrélation partielle.

En gros, ces données permettent de constater que même avec un instrument de mesure projectif, la résistance naturelle des sujets à déclarer spontanément qu'ils vivent de l'envie persiste. De plus, le lien observé entre l'envie et la perception du soi moral-éthique laisse supposer que l'individu qui déclare spontanément vivre de l'envie associe cette émotion au fait d'être une moins bonne personne. En somme, l'individu qui déclare vivre beaucoup d'envie bénéficie probablement d'une critique de soi plus saine que celui qui en déclare peu; mais par contre, il s'attribue une valeur morale moindre que ce dernier. Il n'est donc pas surprenant de constater l'existence d'un lien significatif ($p < .05$) entre la présence de déni et un rapport faible d'envie. Cependant, il ne s'agit pas là d'un lien de cause à effet puisqu'une régression multiple a permis de constater que l'influence de la variable Déni sur l'ICS était à peu près nulle.

Par ailleurs, la présence de plainte ne favorise pas le rapport d'envie; alors que la présence de résistance au test le défavorise significativement ($p < .05$). Ainsi, les individus qui ont présenté un score Critique de soi suffisamment faible pour être classés dans le groupe «présence de résistance au test» ont rapporté vivre moins d'envie ($t = 2.31$, $p < .05$) que ceux qui possédaient une critique de soi plus adéquate. Contrairement à la variable Déni, les variables Critique de soi et «Résistance au test» ont influencé le rapport d'envie dans des proportions respectives de 12 % et 7 % de la variance. Parmi toutes les variables de l'épreuve, c'est le score Critique de soi qui a le plus influencé les résultats de l'ICS.

Dans l'ensemble, ces données permettent d'affirmer que les personnes qui déclarent vivre le plus d'envie, comme par exemple celles des groupes 4 «Beaucoup d'envie» et 5 «Énormément d'envie», sont celles qui témoignent le

plus de transparence dans leurs réponses. Par conséquent, ces personnes sont probablement celles qui se sont comportées le mieux devant l'ensemble de l'épreuve. Ainsi, les résultats qui affirment la présence de liens significatifs positifs entre l'envie et les échelles Passive-agressive, Hypomanie, Dépression psychotique, Conflit net et Histrionique, sont à considérer avec beaucoup de sérieux. De même, les liens significatifs négatifs enregistrés entre l'envie et les échelles Compulsive et Satisfaction, sont également à considérer. De plus, les scores significatifs Anxiété et Dysthymie, obtenus par le groupe 5, rendent compte du fait que ces syndromes peuvent être associés à l'envie intense.

Les résultats significatifs dont il est question ci-haut sont incontestablement d'un grand intérêt, mais il n'en demeure pas moins que deux variables très importantes pour les théoriciens de l'envie ne sont pas ressorties significativement dans les analyses. Il s'agit des variables Estime de soi et Narcissisme.

En ce qui concerne l'estime de soi, l'influence de la variable Critique de soi est probablement responsable de sa stabilité à travers les divers niveaux d'intensité d'envie. Par contre, les résultats obtenus à l'échelle Narcissisme ne s'expliquent pas aussi clairement. En effet, il y a à cette échelle un résultat significatif mais il est obtenu par les personnes qui vivent «moyennement d'envie». Celles qui en vivent «beaucoup», ou «énormément», présentent un narcissisme moindre. Un scénario sensiblement identique s'observe à l'échelle Paranoïde où le groupe 3 obtient un résultat significativement plus élevé que le groupe 4. Il semble que le trait narcissique et le désordre paranoïde se sont présentés plus intensément chez les personnes qui ont manifesté une certaine résistance au test.

Ainsi, les personnes qui démontrent de la réticence à exprimer spontanément de l'envie face aux situations présentées dans l'ICS sont celles qui présentent le plus de narcissisme et d'éléments paranoïdes. En fait, il est tout à fait logique que les éléments paranoïdes se rencontrent chez cette catégorie de sujets.

Ces données permettent finalement de supposer que pour cette recherche, le rapport d'envie s'est effectué à deux vitesses: la vitesse «résistance», qui laisse échapper certains indices de présence de narcissisme et d'éléments paranoïdes et la vitesse «transparence», qui elle laisse voir bon nombre de données significatives.

Cette discussion des résultats se conclue donc ici par une suggestion. Pour éviter ce phénomène de rapport d'envie à deux vitesses, il serait utile de doter l'ICS d'un quelconque mode d'évaluation de la capacité autocritique des sujets. À partir de cette évaluation, des réajustements «standardisés» pourraient être réalisés sur le score total d'envie comme cela se pratique dans le MCMI avec les variables Dénî et Complainte. Un tel ajustement permettrait de contourner en grande partie les barrières naturelles qui s'élèvent contre la déclaration spontanée de l'émotion d'envie.

Conclusion

Cette recherche avait pour objectif d'évaluer la présence et la nature des liens qui unissent l'envie au concept de soi et au profil psychologique. Cet objectif s'inscrivait dans une démarche exploratoire qui se déroulait à travers une perspective phénoménologique englobant les dimensions d'envie, de personnalité, de concept de soi et d'estime de soi. En considérant ces dimensions, plusieurs résultats significatifs ont été obtenus. Ceux-ci apportent un support expérimental aux éléments théoriques qui soutiennent l'existence de liens entre l'envie et la présence d'insatisfaction, de conflits, d'agressivité et d'éléments dépressifs. Par ailleurs, l'envie est associée à la perception d'une valeur morale moindre, à une augmentation des traits de personnalité histrioniques et à une diminution des traits compulsifs.

L'ensemble des données recueillies dans cette recherche permet donc d'établir un portrait psychique de la personne envieuse. Ainsi, d'après ce portrait, la personne envieuse vit plus d'insatisfaction que les autres et elle s'attribue, par surcroît, une valeur morale moins élevée. Aussi, elle est plus sensible à la dépression, qu'elle soit persistante (Dépression psychotique) ou cyclique (Hypomanie et Dysthymie). En outre, la présence d'éléments maniaques est également à considérer. Par ailleurs, il est démontré que l'envie est étroitement associée à l'agressivité passive. Elle s'avère de plus, être résolument opposée à la compulsion. En ce qui concerne les manifestations d'envie intense, elles provoquent de l'anxiété et de la dépression (Dysthymie).

D'autres éléments théoriques soutenus par la littérature n'ont pas été confirmés empiriquement dans le cadre de cette recherche. Il s'agit des éléments relatifs à l'estime de soi et au narcissisme de la personne envieuse. Il est à

considérer que la résistance des sujets à admettre leur propre émotion d'envie soit en grande partie responsable de ce résultat. La mesure de la capacité autocritique des sujets démontre que le rapport spontané d'envie est directement proportionnel à l'ouverture que ceux-ci ont manifestée face à l'épreuve. Dans cet optique, les résultats les plus intéressants concernant le narcissisme ont été obtenus par les individus qui ont manifesté de la résistance devant l'ensemble de l'épreuve.

L'objectif secondaire de cette recherche était d'évaluer dans quelles mesures la problématique de l'envie peut se refléter à travers des données empiriques. La présente démarche donne à croire que l'évaluation de l'émotion d'envie est tout à fait possible. Cependant, tous les sujets ne réagissent pas aussi spontanément et ouvertement devant les éléments projectifs proposés par l'ICS. En fait, l'ensemble des résultats obtenus démontre qu'au moins 25% des répondants ont tenté de contrôler l'épreuve ou sont parvenus à y résister. Il s'agit ici du quart de la population testée qui parvient, d'une certaine façon, à échapper à la confrontation de l'hypothèse. Cette proportion est beaucoup trop grande, surtout si l'on considère que des données très intéressantes se cachent probablement dans cette partie de l'échantillon. Les obstacles qui s'opposent à l'évaluation de l'émotion d'envie ne sont pourtant pas insurmontables et beaucoup de progrès pourront être faits afin d'améliorer les instruments de mesure.

Ainsi, en plus de permettre l'évaluation empirique des éléments relatifs à la personnalité et au concept de soi de la personne envieuse, cette recherche permet également d'apprécier la démarche d'évaluation de l'émotion d'envie. Concernant ce dernier point, de nouvelles avenues de recherche pourraient être envisagées pour permettre que l'évaluation de l'émotion d'envie soit mieux adaptée

à la résistance ou à la transparence manifestées par les sujets. Par ailleurs, bien que les limites de cette démarche soient évidentes, il demeure que des résultats significatifs permettent d'associer l'envie à certaines caractéristiques personnelles. D'autres recherches pourront ultérieurement être entreprises afin de poursuivre l'exploration relative aux conflits d'identité et aux traits de personnalité dépressifs et agressifs associés à la personne envieuse.

Au terme de ce mémoire, il apparaît évident que les recherches sur le phénomène de l'envie doivent se poursuivre. Il y a tant d'éléments subjectifs qui entourent cette émotion que des études pourraient être entreprises strictement sur cet aspect de la question. Les perceptions subjectives qu'ont les gens à propos de l'envie influencent la façon qu'ils ont de se percevoir comme étant ou non envieux. Cette recherche illustre très bien ce fait. Par ailleurs, beaucoup de questions demeurent sans réponse concernant l'envie et son influence sur la personnalité de l'individu, sur les relations sociales et sur la façon dont les gens interagissent entre eux. Ainsi, l'envie s'avère être un sujet d'étude très large qui ouvre des perspectives de recherche intéressantes, aussi bien pour la psychologie individuelle que pour la psychologie sociale.

Appendice A

Résultats détaillés obtenus au TSCS et au MCMI

Tableau Y

Moyennes et écart-types au TSCS pour les cinq niveaux d'intensité d'envie

Groupes	1		2		3		4		5		Test-F
	Très peu d'envie		Peu d'envie		Moyennement d'envie		Beaucoup d'envie		Énormément d'envie		
Échelles	χ	σ	χ	σ	χ	σ	χ	σ	χ	σ	
ESTIME DE SOI	348	20.7	340	22.4	344	34.4	335	26.1	340	26.8	0.61
IDENTITÉ	121	9.1	121	9.5	122	14.4	120	10.4	125	8.9	0.25
SATISFACTION	112	8.7	107	8.9	109	11.4	105	10.8	103	13.0	1.82
COMPORTEMENT	114	6.7	112	10.6	113	10.8	109	8.7	112	16.2	0.52
SOI PHYSIQUE	67	4.1	65	4.9	65	10.5	63	6.9	67	8.3	0.79
SOI MORAL-ÉTHIQUE	74	3.4	72	5.8	72	8.4	71	6.5	68	6.8	1.18
SOI PERSONNEL	71	5.6	68	6.5	70	6.6	67	7.2	67	11.6	1.35
SOI FAMILIAL	66	8.0	70	9.5	69	9.0	66	6.9	69	8.1	0.61
SOI SOCIAL	67	7.0	66	6.5	68	8.7	70	7.6	67	7.5	0.38
CRITIQUE DE SOI	31	2.4	32	4.9	31	5.4	34	4.3	36	4.5	2.81 *
CONFLIT TOTAL	34	9.4	32	8.1	29	6.3	31	8.0	28	8.6	1.38
CONFLIT NET	-15	11.6	-5	9.3	-5	13.5	-5	14.2	1	13.1	2.83 *
C. N. IDENTITÉ	-13	6.4	-11	5.4	-9	5.5	-10	5.7	-7	4.0	1.93
C. N. SATISFACTION	-2	8.3	3	4.5	2	6.3	2	7.4	4	10.3	1.28
C. N. COMPORTEMENT	-1	6.7	3	5.4	2	5.5	3	5.6	4	5.7	1.66
VALIDITÉ TOTALE	40	7.5	47	10.4	42	11.5	43	7.8	45	7.7	1.27
V. DES LIGNES	19	3.9	21	4.5	20	6.4	18	5.5	18	4.3	0.98
V. DES COLONNES	21	4.7	26	8.6	24	6.4	25	5.0	27	5.2	1.73

** p<.001

* p<.05

Tableau Z

Moyennes et écart-types au MCMI pour les cinq niveaux d'intensité d'envie

Groupes	1		2		3		4		5		Test-F
	Très peu d'envie		Peu d'envie		Moyennement d'envie		Beaucoup d'envie		Énormément d'envie		
Échelles	χ	σ	χ	σ	χ	σ	χ	σ	χ	σ	
SCHIZOIDE	46	29.1	38	21.2	34	22.5	35	23.9	43	23.6	1.04
ÉVITANTE	51	27.5	48	19.6	44	25.4	46	28.3	65	26.0	1.18
DÉPENDANTE	48	24.0	51	26.6	57	26.5	57	27.0	66	29.2	0.76
HISTRIONIQUE	50	25.0	69	18.1	73	21.6	71	24.9	71	19.7	3.19 *
NARCISSIQUE	60	24.7	70	20.8	76	19.2	67	29.2	59	21.3	1.50
ANTISOCIALE	57	25.5	65	15.6	66	14.8	59	23.1	56	23.8	0.92
COMPULSIVE	71	9.8	64	9.8	63	12.4	61	12.2	50	20.6	4.14 *
PASSIVE-AGRESSIVE	31	23.7	41	20.9	42	25.3	46	22.1	74	25.2	4.77 *
SCHIZOTYPIQUE	57	11.4	52	8.3	50	15.2	48	14.4	52	18.5	1.04
ÉTAT LIMITE	49	12.0	54	18.7	53	21.9	51	14.9	63	24.1	0.87
PARANOIDE	65	11.7	64	16.8	69	10.7	56	18.8	63	8.8	2.56 *
ANXIÉTÉ	66	12.9	70	23.2	68	26.1	70	16.2	75	22.3	0.21
SOMATISATION	60	11.8	64	22.7	67	18.1	64	13.6	67	20.7	0.43
HYPOMANIE	29	26.2	45	26.9	63	23.0	53	25.9	69	32.9	5.70 **
DYSTHYMIE	56	19.2	62	25.1	55	30.1	56	21.2	75	33.3	1.16
ABUS D'ALCOOL	47	15.8	44	20.3	52	17.5	45	17.3	57	11.8	1.43
ABUS DE DROGUES	48	21.2	59	21.0	66	17.9	55	23.9	58	22.6	1.97
PENSÉE PSYCHOTIQUE	56	13.6	53	13.2	55	14.0	54	9.9	63	11.8	0.90
DÉPRESSION PSYCHOTIQUE	35	21.8	42	18.7	44	16.5	44	17.8	57	24.0	1.94
ILLUSION PSYCHOTIQUE	56	20.4	57	22.4	64	13.2	52	20.4	66	10.6	1.78

** p<.001

* p<.05

Appendice B

Instruments de mesures

(Cahier questions et cahier réponses)

No:

CAHIER DE QUESTIONS

INVENTAIRE SUR LES COMPARAISONS SOCIALES

(I C S)

Cet inventaire a pour but d'explorer le phénomène des comparaisons sociales et de l'envie que certaines de ces comparaisons peuvent susciter. Parfois, on utilise le mot "jalousie" comme synonyme d'envie. Certains diront «Je l'envie», tandis que d'autres pourront dire «Je suis jaloux(se) de cette personne». Dans ce questionnaire, nous utiliserons le terme "envie" pour rendre compte du phénomène.

Dans chaque énoncé, imaginez-vous que les deux personnages cités représentent (selon le contexte) des frères et soeurs, des conjoints, des amis(es), des voisins(es), des camarades ou encore des personnes qui se ressemblent (même âge, même sexe, même scolarité, etc.). En pensant chaque fois à **Claude**, imaginez quel degré d'envie il ou elle ressentirait face à Dominique.

DIRECTIVES

1. Écrivez vos réponses dans le cahier de réponses. N'écrivez pas sur le cahier de questions.
2. Répondez à tous les items. Lisez chaque énoncé attentivement, puis choisissez parmi les six réponses données au haut de la page, celle qui correspond le mieux au degré d'envie que Claude pourrait ressentir. Sur votre feuille de réponses, tracez un cercle autour de la réponse de votre choix.
3. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, imaginez seulement comment Claude répondrait.

CLAUDE RESENTIRAIT

Aucune envie	Très peu d'envie	Une certaine envie	Pas mal d'envie	Beaucoup d'envie	Énormément d'envie
0	1	2	3	4	5

1. Dominique est plus beau (belle) que Claude. (Dans ce cas, considérez que les deux personnes sont de même sexe.).....
2. Dominique a des expériences de travail plus impressionnantes que celles de Claude.....
3. Dominique est plus intelligent(e) que Claude.....
4. Dominique achète quelque chose que Claude désire mais qu'il(elle) ne peut se permettre d'acheter.....
5. Dominique a une plus belle personnalité que Claude.....
6. Dominique a plus de temps libre que Claude.....
7. Dominique est plus talentueux(euse) que Claude.....
8. Dominique est plus attirant(e) sexuellement que Claude.....
9. Dominique est plus chanceux(euse) que Claude.....
10. Dominique a de meilleurs résultats scolaires que Claude.....
11. Dominique a étudié avec Claude au primaire et a maintenant un statut social plus prestigieux que lui (qu'elle).....
12. Dominique est plus grand(e) que Claude. (Dans ce cas, considérez que les deux personnages sont de même sexe.).....
13. Dominique est plus riche que Claude.....
14. Dominique a souvent des idées plus originales que celles de Claude.....
15. Dominique a une meilleure qualité de vie (voyages, loisirs, etc.) que Claude.....
16. Dominique a l'air plus épanoui(e) que Claude.....
17. Dominique a grandi dans une famille plus riche que celle de Claude.....
18. Dominique s'exprime mieux que Claude.....
19. Dominique a été interviewé(e) à la télévision à cause d'une réalisation exceptionnelle.....
20. Dominique a plus de confiance en soi que Claude.....
21. Dominique habite un logement ou une maison plus belle que celle de Claude.....

CLAUDE RESSENTIRAIT

Aucune envie 0	Très peu d'envie 1	Une certaine envie 2	Pas mal d'envie 3	Beaucoup d'envie 4	Énormément d'envie 5
22.	Dominique a plus de facilité que Claude à se faire des amis(es) ou à entrer en relation avec autrui.....				
23.	Dominique a l'air plus heureux(euse) que Claude.....				
24.	Dominique est plus habile que Claude dans un sport que les deux pratiquent.....				
25.	Dominique a vécu dans une famille plus unie que celle de Claude.....				
26.	Dominique est plus mince que Claude. (Dans ce cas, considérez que ces deux personnages sont de même sexe.).....				
27.	Dominique a un meilleur emploi que Claude.....				
28.	Dominique réussit sans effort tous ce qu'il(elle) entreprend.....				
29.	Dominique achète des vêtements plus à la mode que ceux de Claude.....				
30.	Dominique est plus populaire que Claude.....				
31.	Dominique a eu de meilleures chances que Claude pour réussir dans la vie.....				
32.	Dans un "party", Dominique est un meilleur boute-en-train que Claude.....				
33.	Dominique obtient l'emploi que Claude espérait avoir.....				
34.	Dominique, l'ex-ami(e) de Claude, se trouve un(e) nouvel(le) ami(e) plus vite que lui (qu'elle).....				
35.	Dominique a une vie plus excitante que celle de Claude.....				
36.	Dominique gagne un gros prix alors que Claude ne gagne jamais rien...				
37.	Dominique est plus compétent(e) que Claude dans le même domaine de spécialité.....				
38.	Dominique a un(e) ami(e) («chum» ou «blonde») plus attirant(e) que celui (celle) de Claude.....				
39.	Dominique a une vie amoureuse plus satisfaisante que celle de Claude.....				
40.	Dominique qui était l'égal(e) de Claude il y a quelques années, est maintenant plus connu(e) que lui (qu'elle).....				

<p style="text-align: center;">TENNESSEE SELF CONCEPT SCALE (T S C S)</p>
--

Les énoncés que nous vous proposons ont pour but de vous aider à vous décrire tel que vous êtes selon vous. Veuillez répondre comme vous le feriez si vous vous parliez à vous-même.

DIRECTIVES

1. Écrivez vos réponses dans le cahier de réponses. N'écrivez pas sur le cahier de questions.
2. Répondez à tous les items. Lisez chaque énoncé attentivement, puis choisissez parmi les cinq réponses données au haut de la page, celle qui vous convient le mieux. Sur votre feuille de réponses, tracez un cercle autour de la réponse de votre choix.
3. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Il faut répondre à tous les items.

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

Complètement faux	Surtout faux	Partiellement vrai et partiellement faux	Surtout vrai	Complètement vrai
1	2	3	4	5

1. J'ai un corps sain (Je suis en bonne santé).....
2. J'aime paraître toujours «bien mis» et propre.....
3. Je suis une personne attirante au plan physique.....
4. Je me considère comme une personne négligée (non soignée au plan physique).....
5. Je suis une mauvaise personne (Je suis une personne méchante).....
6. Je suis une personne bien.....
7. Je suis une personne sans importance (Je suis nul(le)).....
8. Je suis une personne honnête.....
9. Mes amis ne me font pas confiance.....
10. Ce que les autres font ne m'intéresse pas.....
11. Je ne dis pas toujours la vérité.....
12. Je suis une personne de bonne humeur.....
13. Je suis membre d'une famille qui m'aiderait toujours dans n'importe quelle difficulté.....
14. Je suis une personne calme et peu compliquée (il est facile de s'entendre avec moi).....
15. Je suis plein(e) de maux et de douleurs (J'ai toujours mal à quelque part).....
16. Je suis une personne en mauvaise santé physique.....
17. Je suis membre d'une famille heureuse.....
18. Je suis une faillite au point de vue moral.....
19. Je suis une personne détestable.....
20. Je me fais facilement de amis.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

Complètement faux	Surtout faux	Partiellement vrai et partiellement faux	Surtout vrai	Complètement vrai
1	2	3	4	5

21. Je perds la raison («Je deviens fou»).....
22. Parfois, il m'arrive de me mettre en colère.....
23. Je suis populaire auprès des hommes.....
24. Je suis une personne qui vit selon des valeurs (religieuses,
personnelles ou morales).....
25. Je suis une personne faible moralement.....
26. J'ai une grande maîtrise de moi-même.....
27. Je ne suis pas aimé(e) par ma famille.....
28. Je suis populaire auprès des femmes.....
29. Je suis une personne importante aux yeux de mes amis et de ma
famille.....
30. J'ai l'impression que ma famille n'a pas confiance en moi.....
31. J'en veux au monde entier.....
32. Je suis une personne avec qui il est difficile d'être ami.....
33. De temps en temps, je pense à des choses trop laides pour en parler.
34. Je suis ni trop gras(se) ni trop maigre.....
35. Je suis satisfait(e) de mon comportement moral.....
36. J'aimerais changer certaines parties de mon corps.....
37. j'aime mon apparence comme elle est.....
38. Je devrais manifester plus souvent mes valeurs morales ou
spirituelles (ex: allez à l'église...).....
39. Je me hais.....
40. Je suis satisfait(e) d'être précisément ce que je suis.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

Complètement faux	Surtout faux	Partiellement vrai et partiellement faux	Surtout vrai	Complètement vrai
1	2	3	4	5

41. Je suis satisfait(e) des relations que j'ai avec ma famille.....
42. Je devrais être plus confiant(e) envers ma famille.....
43. Je ne vauds rien au point de vue social.....
44. Parfois, lorsque je ne me sens pas bien, je suis de mauvaise humeur.
45. Je suis aussi gentil(le) que je devrais l'être.....
46. Je comprends ma famille aussi bien que je le devrais.....
47. Je me sens aussi bien que je le devrais.....
48. Je suis aussi sociable que je veux l'être.....
49. Je devrais avoir plus de “sex appeal”.....
50. J'aimerais être plus digne de confiance.....
51. Je ne suis pas la personne que je voudrais être.....
52. J'essaie de plaire aux autres sans cependant exagérer.....
53. Je suis ni trop grand(e) ni trop petit(e).....
54. Je ne devrais pas tant mentir.....
55. Je n'aime pas toutes les personnes que je connais.....
56. Au plan religieux ou moral, je suis la personne que je veux être.....
57. Je suis aussi intelligent(e) que je veux l'être.....
58. J'aimerais ne pas lâcher aussi facilement que je le fais.....
59. Je suis trop sensible aux remarques de ma famille.....
60. Je traite mes parents aussi bien que je le devrais (lire au passé si les parents sont décédés).....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

Complètement faux	Surtout faux	Partiellement vrai et partiellement faux	Surtout vrai	Complètement vrai
1	2	3	4	5

61. Je suis satisfait(e) de la façon dont je traite les autres.....
62. Je devrais aimer ma famille davantage.....
63. Je prends bien soin de ma santé physique.....
64. Je devrais être plus poli(e) envers les gens.....
65. De temps à autre, je ris d'une farce grivoise (cochonne).....
66. J'essaie de soigner mon apparence.....
67. Dans ma vie de tous les jours, je suis fidèle à mes convictions
religieuses et spirituelles.....
68. J'agis souvent comme si j'avais les mains «pleines de pouces»
(de façon malhabile, maladroitement).....
69. Il m'arrive parfois de faire des choses très mauvaises.....
70. J'essaie de changer lorsque je constate que j'agis mal.....
71. Quelle que soit la situation, je peux toujours me tirer d'affaire.....
72. Je fais des choses sans d'abord y avoir réfléchi.....
73. Trop souvent je me range à l'idée de mes parents (lire au passé si
les parents sont décédés).....
74. J'essaie de jouer franc jeu avec ma famille et mes amis.....
75. Je ne pardonne pas facilement.....
76. Il m'arrive parfois de commérer un peu.....
77. Je porte un intérêt sincère à ma famille.....
78. Je m'entends bien avec les gens.....
79. Je dors mal.....
80. J'emploie quelquefois des moyens malhonnêtes pour avancer.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

Complètement faux	Surtout faux	Partiellement vrai et partiellement faux	Surtout vrai	Complètement vrai
1	2	3	4	5

81. J'essaie de comprendre le point de vue de mon interlocuteur.....
82. Je ne réussis pas au jeu et au sport.....
83. J'accepte des reproches sans me mettre en colère.....
84. La plupart du temps, je fais ce qui est bien.....
85. J'éprouve de la difficulté à faire ce qui est bien.....
86. Je change souvent d'idée.....
87. Il y a des moments où j'ai envie de sacrer.....
88. Je me sens presque toujours bien.....
89. Je résous mes problèmes assez facilement.....
90. J'essaie de fuir mes problèmes.....
91. Je me chicane avec ma famille.....
92. Je ne me sens pas à l'aise avec les autres.....
93. À la maison, je fais ma part du travail.....
94. Je trouve des qualités à toutes les personnes que je rencontre.....
95. Je ne me comporte pas comme ma famille pense que je le devrais.....
96. Je suis satisfait(e) de ma relation avec Dieu.....
97. J'éprouve de la difficulté à converser avec des étrangers, avec des
inconnus.....
98. Au jeu, j'aime mieux gagner que perdre.....
99. De temps en temps, il m'arrive de remettre au lendemain ce que je
devrais faire le jour même.....
100. Il faudrait que je m'entende mieux avec les gens.....

MILLON CLINICAL MULTIAXIAL INVENTORY

(M C M I)

Les pages qui suivent contiennent une liste d'énoncés que les gens utilisent pour se décrire. Ici, ces énoncés vous sont proposés pour décrire vos sentiments et vos attitudes.

Ne vous en faites pas si quelques énoncés vous paraissent inhabituels; ils correspondent aux nombreux types de problèmes que certaines personnes peuvent avoir.

DIRECTIVES

1. Écrivez vos réponses dans le cahier de réponses. N'écrivez pas sur le cahier de questions.
2. Répondez à chaque question par VRAI ou FAUX en noircissant la lettre correspondant à votre réponse. La feuille de réponses étant en anglais vous devez noircir la lettre "T" (TRUE) pour VRAI et la lettre "F" (FALSE) pour FAUX.
3. Lisez soigneusement chaque phrase. Si vous êtes d'accord avec l'énoncé ou si vous sentez qu'il vous décrit assez correctement, noircissez la lettre "T" TRUE (VRAI). Dans le cas contraire, noircissez la lettre "F" FALSE (FAUX).
4. Vérifiez, à chaque page, que vous avez répondu à tous les énoncés sans en omettre aucun. Donc, essayez chaque fois de faire un choix entre "VRAI" et "FAUX", même si vous n'êtes pas absolument sûr de ce choix. Si vraiment vous ne pouvez choisir, alors noircissez le "F".
5. Il n'y a pas de limite de temps pour remplir cet inventaire. Mais c'est mieux de le remplir assez rapidement, d'une seule traite, en donnant la réponse qui spontanément vous paraît la meilleure possible, la plus vraie pour vous.
6. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses.

*N.B. Pour alléger le texte, les énoncés de cet inventaire sont rédigés au masculin.

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

1. Je suis toujours mes propres idées plutôt que de faire ce que les autres attendent de moi.....
2. Toute ma vie je me suis éreinté à tenter de plaire aux autres.....
3. Pour moi, ça a presque toujours été difficile et pénible de parler aux gens.....
4. Je crois être très sûr et déterminé dans tout ce que je fais.....
5. Depuis quelques temps, je me mets à pleurer pour des niaiseries.....
6. J'adore avoir beaucoup d'activités sociales différentes et j'aime aller de l'une à l'autre.....
7. Je dois compter sur les autres pour presque tout parce que je ne suis pas capable.....
8. Dans un groupe, j'ai toujours l'impression de ne pas être accepté.....
9. Je vais souvent critiquer les gens très fort quand ils me contrarient.
10. Ça me satisfait d'être un «suiveux».....
11. J'adore faire tant de choses différentes que je n'arrive pas à décider par quoi commencer.....
12. Je suis très changeant dans ce que j'aime et dans ce que je n'aime pas.....
13. Je ne suis pas très intéressé à me faire des amis.....
14. Je pense être quelqu'un de très sociable et «sorteux».....
15. Je sais que je suis une personne supérieure, aussi je ne me préoccupe pas de ce que les gens pensent.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

16. Les gens ne m'ont jamais bien reconnu pour ce que j'ai été capable de faire.....
17. J'ai un problème de boisson que j'ai essayé de régler, mais sans succès.....
18. Dernièrement, j'ai eu des grouillements d'estomac et des sueurs froides.....
19. J'ai toujours préféré me tenir en retrait dans les activités sociales..
20. Je vais souvent faire des choses tout simplement parce qu'elles peuvent être amusantes (être le fun).....
21. Je garde tout le temps ma chambre bien rangée avec chaque chose à sa place.....
22. Je suis ce genre de personne qui change ses opinions et ses attitudes d'un jour à l'autre.....
23. Ça m'est arrivé de contrarier des gens parce que je parlais trop ou trop vite pour eux.....
24. Je ferais une remarque mordante et critique à quelqu'un s'il le mérite.....
25. Je trouve que je m'accorde vite aux opinions des autres.....
26. J'ai tendance à éclater en sanglots ou en colère pour des raisons inconnues.....
27. Dernièrement, je me suis mis à me sentir seul et vide.....
28. Je suis pas mal bon pour être dramatique.....
29. J'ai de la difficulté à garder mon équilibre quand je marche.....
30. J'adore la compétition intense.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

C O L O N N E “2”

31. Quand j'entre en crise, je cherche vite quelqu'un pour m'aider.....
32. Je préfère me tenir avec des gens qui suivent la religion.....
33. Très souvent je me sens faible et fatigué.....
34. Il y a toujours quelque chose d'excitant qui arrive pour me sortir de ma tristesse.....
35. Mes habitudes de drogue m'ont souvent mis dans pas mal de troubles..
36. Dernièrement, je me suis rendu compte que je pleurais pour rien.....
37. J'ai toujours évité de m'engager socialement avec les gens.....
38. En aucune circonstance je ne me laisserai avoir par les gens qui disent avoir besoin d'aide.....
39. Une façon sûre de faire un monde pacifique est d'améliorer les mœurs des gens.....
40. Je suis une personne très cultivée.....
41. Je trouve difficile de sympathiser avec les gens qui ne sont jamais sûrs de rien.....
42. Je suis une personne très conciliante et très soumise.....
43. Une grande cause de mon malheur à été ce qu'on pourrait appeler “ma mauvaise humeur”.....
44. J'ai toujours senti une douleur quelque part dans mon corps.....
45. Maintenant je deviens très déprimé même par de petites choses.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

46. Quelquefois mon esprit va si vite que je peux difficilement le suivre.
47. Je suis si tranquille et si retiré, la plupart des gens ne savent même pas que j'existe.....
48. J'aime «fleurter» (flirt) avec des personnes du sexe opposé.....
49. Je suis une personne tranquille et craintive.....
50. Je suis quelqu'un de très erratique: je change tout le temps d'idées et de sentiments.....
51. Je me sens très tendu quand je pense à tout ce qui arrive dans la journée.....
52. En ce qui me concerne, boire de l'alcool ne m'a jamais causé de vrais problèmes au travail.....
53. Depuis quelques temps, mes forces semblent m'abandonner, même le matin.....
54. Ces dernières semaines, je me suis mis à me voir comme un échec.....
55. Je déteste parler, même aux gens que je connais.....
56. J'ai toujours eu une peur terrible de perdre l'amour des gens dont j'ai le plus besoin.....
57. Il y a eu des fois où j'avais tellement d'énergie que, pendant des jours, je n'avais pas besoin de dormir.....
58. Depuis quelques temps, je me suis mis à avoir envie de fracasser des choses.....
59. Récemment, j'ai sérieusement pensé d'en finir avec ma vie.....
60. Je veille toujours à me faire de nouveaux amis et à rencontrer de nouvelles personnes.....

COLONNE "3"

61. Je fais très attention à mon argent, si bien que je suis prêt en cas de besoin.....
62. L'année dernière, je me suis trouvé en première page de plusieurs magazines.....
63. Peu de gens m'aiment.....
64. Si quelqu'un me critiquait pour une faute, je relèverais immédiatement quelques fautes de cette personne.....
65. J'ai souvent de la difficulté à prendre des décisions sans demander l'aide d'autrui.....
66. Je laisse souvent sortir mes sentiments de colère et ensuite je me sens terriblement coupable.....
67. Depuis quelques temps, je me sens agité et dans une terrible tension, mais je ne sais pas pourquoi.....
68. Je perds très souvent ma capacité de sentir toute sensation dans les différentes parties de mon corps.....
69. Quand je suis seul chez moi, je téléphone à des amis l'un après l'autre, juste pour parler.....
70. Ce n'est peut-être pas bien de prendre des drogues qu'on dit illégales, mais dans le passé j'ai trouvé que j'en avais besoin.....
71. Depuis quelques temps, je me sens toujours fatigué.....
72. Depuis quelques temps, je ne peux pas bien dormir et je me lève aussi fatigué que je me suis couché.....
73. Tous les deux ou trois jours ou presque, j'ai une forte tension au creux de l'estomac.....
74. Quand j'étais plus jeune, j'adorais faire un spectacle pour les amis de ma famille.....
75. Nous devons respecter les générations précédentes et ne pas penser que nous en savons plus qu'eux.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

76. Maintenant, je me sens la plupart du temps très déprimé et triste.....
77. Je suis cette sorte de personne sur qui les autres ambitionnent.....
78. Je m'efforce toujours de plaire aux autres, même quand je ne les aime pas.....
79. Pendant des années, il m'est arrivé d'avoir de sérieuses pensées de suicide.....
80. Je me rends rapidement compte de la façon dont les gens essaient de me causer des ennuis.....
81. Dans certaines périodes j'ai tant d'énergie que je suis absolument incapable de rester tranquille.....
82. Je ne comprends pas, mais on dirait que j'adore blesser les personnes que j'aime.....
83. Depuis longtemps, j'ai décidé que c'est mieux d'avoir peu à faire avec les gens.....
84. Je suis prêt à me battre à mort avant de laisser quelqu'un l'emporter sur ma résolution (sur ma volonté).....
85. Depuis mon enfance, j'ai toujours dû faire attention aux gens qui essayent de me passer un sapin (de m'escroquer).....
86. Quand les choses deviennent «plattes», j'aime bien mettre de l'animation.....
87. J'ai un problème d'alcool qui m'a donné des difficultés ainsi qu'à ma famille.....
88. Si quelqu'un veut faire faire une chose qui demande vraiment de la patience, il n'a qu'à m'appeler.....
89. Je suis probablement le penseur le plus créatif de tous les gens que je connais.....
90. Je n'ai pas vu une voiture depuis dix ans.....

COLONNE “4”

91. J'ai l'impression que je ne suis pas une personne sympathique.....
92. La punition ne m'a jamais empêché de faire ce que je voulais.....
93. Il y a bien de fois où sans raison je me sens très gai et plein d'excitation.....
94. Ce serait bien pour moi d'être marié à quelqu'un de plus développé et de moins immature que moi.....
95. Très souvent je dis trop vite des choses que je regrette après.....
96. Ces derniers temps, je me sens éreinté (épuisé) sans raison particulière.....
97. Depuis quelques temps, je me sens très coupable de ne plus pouvoir faire les choses correctement.....
98. Je tourne et retourne dans ma tête des idées qui ne veulent pas s'en aller.....
99. Depuis quelques temps, je suis très découragé et triste au sujet de la vie.....
100. Bien des gens espionnent ma vie privée depuis des années.....
101. Je disparaissais toujours pour un bout de temps quand j'ai une dispute avec quelqu'un.....
102. Je déteste ou je crains le plupart des gens.....
103. J'exprime mes opinions quoique les autres puissent en penser.....
104. Parfois je fais les choses si vite que les autres en sont importunés...
105. Dans le passé, mes abus de drogue m'ont fait manquer le travail.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

106. Je préfère toujours céder pour éviter des désagréments.....
107. Je suis souvent maussade et grognon.....
108. Ces derniers temps, je n'ai même pas la force de m'obstiner avec quelqu'un.....
109. Dernièrement, je dois penser et repenser les choses sans véritable raison.....
110. Quand je regarde ma vie, je vois que j'ai fait souffrir les autres autant que j'ai souffert.....
111. J'utilise mon charme pour capter l'attention d'autrui.....
112. Bien que mes douleurs et problèmes corporels soient réels, personne ne semble les comprendre.....
113. Quand des choses m'effrayaient lorsque j'étais enfant, je courais presque toujours trouver ma mère.....
114. Dernièrement, j'en ai transpiré un sacré coup et je me sens très tendu.....
115. Parfois j'ai un envie irrésistible de faire quelque chose pour me blesser ou blesser quelqu'un.....
116. Je reste si affairé sur tellement de choses que les gens sont incapables d'imaginer ce que je vais faire ensuite.....
117. Ces dernières semaines, je suis devenu très agité.....
118. Je n'arrête pas d'avoir d'étranges pensées dont je souhaiterais pouvoir me débarrasser.....
119. J'ai une sacrée difficulté à essayer de contrôler mon envie de boire à l'excès.....
120. La plupart des gens me considère comme un rien.....

COLONNE “5”

121. Je sens très souvent un «motton» (une boule) dans ma gorge.....
122. J'ai réussi pendant des années à boire un minimum d'alcool.....
123. J'ai toujours «testé» les gens pour découvrir jusqu'où on peut leur faire confiance.....
124. Même quand je suis éveillé, je n'ai pas l'impression de remarquer les gens près de moi.....
125. C'est très facile pour moi de me faire beaucoup d'amis.....
126. Je m'assure toujours que mon travail est planifié et organisé.....
127. Très souvent j'entends des choses tellement bien que ça me tracasse.....
128. Si ce n'était pas des médicaments que je prends, je serais en train de dépenser mon trop plein d'énergie.....
129. Je ne blâme personne qui profite de quelqu'un qui le tolère.....
130. Je suis très facilement mené par les gens.....
131. J'ai beaucoup d'idées d'avant-garde.....
132. Ces derniers temps, j'avais le cafard et on dirait que je ne peux pas m'en extirper (m'en sortir).....
133. Je pense que c'est toujours mieux de chercher de l'aide dans ce que je fais.....
134. Toute ma vie je me suis senti coupable de décevoir tant de gens.....
135. J'ai toujours reconnu ce que mon esprit me dit et je n'ai jamais écouté ce que les autres disent.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

136. Ces dernières années, je me suis senti si coupable que je me serais fait quelque chose de terrible à moi-même.....
137. Je ne me tiens jamais à l'écart dans un groupe.....
138. Les gens me disent que je suis une personne très convenable et très morale.....
139. Récemment il y a eu des périodes où je courais d'un bord de l'autre à faire tellement de choses en même temps que j'en étais épuisé.....
140. J'ai un problème de consommation de drogues dites illégales qui m'a conduit à des disputes de famille.....
141. Je me sens très inconfortable avec les personnes du sexe opposé.....
142. J'ai une façon de parler directement qui met souvent les gens en colère.....
143. Je m'en fiche que les gens ne s'intéressent pas à moi.....
144. Franchement, je mens bien souvent pour sortir du trouble.....
145. Les gens peuvent facilement me faire changer d'idée, même si je pensais mon opinion arrêtée.....
146. D'autres ont essayé de m'avoir, mais j'ai le pouvoir de volonté de les dominer.....
147. Sans y penser, je dis souvent des choses contrariantes qui heurtent les sentiments de quelqu'un.....
148. Je mets souvent les gens en colère en jouant au “boss”.....
149. J'ai un grand respect pour ceux qui sont en autorité sur moi.....
150. Je n'ai presque aucun lien étroit avec d'autres gens.....

COLONNE “6”

151. Dans le passé, les gens disaient que je devenais trop intéressé et trop excité par trop de choses.....
152. J'ai traversé l'Atlantique en avion une trentaine de fois l'an passé.....
153. Je crois dans l'expression: “Tôt couché et tôt levé...”.....
154. Je m'efforce d'être un boute-en-train.....
155. Je ne pourrais jamais être amical avec des gens qui font des choses immorales.....
156. Mes parents ne s'entendaient pas l'un l'autre.....
157. À l'occasion, j'ai pu boire jusqu'à dix verres ou plus sans être soûl (paqueté).....
158. En groupe, je suis presque toujours très conscient de moi-même et très tendu.....
159. J'ai une haute opinion des règlements parce qu'ils sont un bon guide à suivre.....
160. Dès mon enfance, je me suis mis à perdre contact avec le monde réel.....
161. Je ressens rarement quelque chose fortement.....
162. J'ai un fort besoin de dépendre des autres.....
163. Très souvent les idées traversent mon esprit beaucoup plus vite que je ne peux les exprimer.....
164. Des gens “croches” (filous) essaient souvent d'avoir le crédit des choses que j'ai faites ou imaginées.....
165. J'aimerais vraiment beaucoup être dans le “show bizz”.....

“RÉPONDEZ DANS LE CAHIER DE RÉPONSES”

166. J'ai la capacité d'avoir du succès dans presque tous ce que je fais.....
167. Dernièrement, j'étais “en mille morceaux”.....
168. J'ai toujours cherché de l'aide dans tout ce que j'ai fait.....
169. Il n'y a jamais eu un poil sur ma tête ou sur mon corps.....
170. Quand je suis avec d'autres, j'aime être le centre d'attraction.....
171. Je me sens toujours à part (un “outsider”) dans les groupes.....
172. Je suis cette sorte de personne qui peut aller directement à
quelqu'un et lui parler dans le nez.....
173. Je préfère être avec des gens qui me protégeront.....
174. J'ai eu dans ma vie de nombreuses périodes où j'étais si excité et où
je consumais tellement d'énergie que je tombais de haut.....
175. J'ai eu des difficultés dans le passé à n'arrêter d'abuser des drogues
ou de l'alcool.....

“MERCI POUR VOTRE CONTRIBUTION À CETTE RECHERCHE”

No:

CAHIER DE RÉPONSES

Ces inventaires sont anonymes : nous ne voulons ni ne pourrions d'ailleurs identifier les personnes qui répondent. C'est uniquement pour des fins statistiques que nous vous demandons les renseignements généraux ci-dessous.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

No:

Sexe : féminin ☐
 masculin ☐

Je suis : célibataire ☐

 en union libre ☐

 marié ☐

Age : moins de 24 ans ☐

 de 25 à 34 ans ☐

 de 35 à 44 ans ☐

 de 45 à 54 ans ☐

 de 55 à 64 ans ☐

 65 ans et plus ☐

séparé ou divorcé ☐

J'ai un ou des enfants : oui ☐
non ☐

Financièrement, je suis : plutôt à l'aise ☐
 plutôt pauvre ☐
 ni à l'aise ni pauvre ☐

Occupation : travail ☐ emploi: _____
 études ☐ domaine: _____
 autre ☐ spécifiez: _____

Mon revenu annuel est:

inférieur à 10 000\$ ☐

entre 10 000\$ et 15 000\$ ☐

entre 15 000\$ et 25 000\$ ☐

entre 25 000\$ et 35 000\$ ☐

entre 35 000\$ et 45 000\$ ☐

supérieur à 45 000\$ ☐

No:

1ère échelle

INVENTAIRE SUR LES COMPARAISONS SOCIALES

(I C S)

FEUILLE DE RÉPONSES

No. de l'items	Choix de réponses page 1					
1	0	1	2	3	4	5
2	0	1	2	3	4	5
3	0	1	2	3	4	5
4	0	1	2	3	4	5
5	0	1	2	3	4	5
6	0	1	2	3	4	5
7	0	1	2	3	4	5
8	0	1	2	3	4	5
9	0	1	2	3	4	5
10	0	1	2	3	4	5
11	0	1	2	3	4	5
12	0	1	2	3	4	5
13	0	1	2	3	4	5
14	0	1	2	3	4	5
15	0	1	2	3	4	5
16	0	1	2	3	4	5
17	0	1	2	3	4	5
18	0	1	2	3	4	5
19	0	1	2	3	4	5
20	0	1	2	3	4	5
21	0	1	2	3	4	5

No. de l'items	Choix de réponses page 2					
22	0	1	2	3	4	5
23	0	1	2	3	4	5
24	0	1	2	3	4	5
25	0	1	2	3	4	5
26	0	1	2	3	4	5
27	0	1	2	3	4	5
28	0	1	2	3	4	5
29	0	1	2	3	4	5
30	0	1	2	3	4	5
31	0	1	2	3	4	5
32	0	1	2	3	4	5
33	0	1	2	3	4	5
34	0	1	2	3	4	5
35	0	1	2	3	4	5
36	0	1	2	3	4	5
37	0	1	2	3	4	5
38	0	1	2	3	4	5
39	0	1	2	3	4	5
40	0	1	2	3	4	5

No:

2^{ème} échelle

TENNESSEE SELF CONCEPT SCALE

(T S C S)

FEUILLE DE RÉPONSES

(TSCS)

rang	page 1-2
1	1 2 3 4 5
2	1 2 3 4 5
3	1 2 3 4 5
4	1 2 3 4 5
5	1 2 3 4 5
6	1 2 3 4 5
7	1 2 3 4 5
8	1 2 3 4 5
9	1 2 3 4 5
10	1 2 3 4 5
11	1 2 3 4 5
12	1 2 3 4 5
13	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5
19	1 2 3 4 5
20	1 2 3 4 5

page 2

21	1 2 3 4 5
22	1 2 3 4 5
23	1 2 3 4 5
24	1 2 3 4 5
25	1 2 3 4 5
26	1 2 3 4 5
27	1 2 3 4 5
28	1 2 3 4 5
29	1 2 3 4 5
30	1 2 3 4 5
31	1 2 3 4 5
32	1 2 3 4 5
33	1 2 3 4 5

rang	page 2-3-4
34	1 2 3 4 5
35	1 2 3 4 5
36	1 2 3 4 5
37	1 2 3 4 5
38	1 2 3 4 5
39	1 2 3 4 5
40	1 2 3 4 5

page 3

41	1 2 3 4 5
42	1 2 3 4 5
43	1 2 3 4 5
44	1 2 3 4 5
45	1 2 3 4 5
46	1 2 3 4 5
47	1 2 3 4 5
48	1 2 3 4 5
49	1 2 3 4 5
50	1 2 3 4 5
51	1 2 3 4 5
52	1 2 3 4 5
53	1 2 3 4 5
54	1 2 3 4 5
55	1 2 3 4 5
56	1 2 3 4 5
57	1 2 3 4 5
58	1 2 3 4 5
59	1 2 3 4 5
60	1 2 3 4 5

page 4

61	1 2 3 4 5
62	1 2 3 4 5
63	1 2 3 4 5
64	1 2 3 4 5
65	1 2 3 4 5
66	1 2 3 4 5

rang	page 4-5
67	1 2 3 4 5
68	1 2 3 4 5
69	1 2 3 4 5
70	1 2 3 4 5
71	1 2 3 4 5
72	1 2 3 4 5
73	1 2 3 4 5
74	1 2 3 4 5
75	1 2 3 4 5
76	1 2 3 4 5
77	1 2 3 4 5
78	1 2 3 4 5
79	1 2 3 4 5
80	1 2 3 4 5

page 5

81	1 2 3 4 5
82	1 2 3 4 5
83	1 2 3 4 5
84	1 2 3 4 5
85	1 2 3 4 5
86	1 2 3 4 5
87	1 2 3 4 5
88	1 2 3 4 5
89	1 2 3 4 5
90	1 2 3 4 5
91	1 2 3 4 5
92	1 2 3 4 5
93	1 2 3 4 5
94	1 2 3 4 5
95	1 2 3 4 5
96	1 2 3 4 5
97	1 2 3 4 5
98	1 2 3 4 5
99	1 2 3 4 5
100	1 2 3 4 5

No:

3^{ème} échelle

MILLON CLINICAL MULTIAXIAL INVENTORY

(M C M I)

FEUILLE DE RÉPONSES
(M C M I)

* N. B. Cette feuille réponses est en anglais, vous devez donc noircir la lettre "T" (true) si vous répondez VRAI et la lettre "F" (false) si vous répondez FAUX.

COLONNE "1"	COLONNE "2"	COLONNE "3"	COLONNE "4"	COLONNE "5"	COLONNE "6"
1 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	31 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	61 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	91 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	121 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	151 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
2 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	32 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	62 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	92 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	122 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	152 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
3 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	33 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	63 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	93 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	123 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	153 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
4 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	34 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	64 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	94 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	124 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	154 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
5 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	35 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	65 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	95 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	125 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	155 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
6 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	36 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	66 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	96 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	126 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	156 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
7 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	37 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	67 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	97 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	127 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	157 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
8 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	38 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	68 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	98 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	128 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	158 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
9 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	39 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	69 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	99 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	129 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	159 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
10 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	40 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	70 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	100 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	130 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	160 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
11 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	41 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	71 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	101 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	131 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	161 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
12 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	42 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	72 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	102 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	132 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	162 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
13 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	43 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	73 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	103 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	133 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	163 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
14 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	44 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	74 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	104 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	134 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	164 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
15 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	45 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	75 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	105 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	135 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	165 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
16 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	46 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	76 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	106 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	136 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	166 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
17 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	47 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	77 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	107 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	137 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	167 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
18 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	48 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	78 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	108 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	138 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	168 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
19 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	49 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	79 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	109 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	139 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	169 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
20 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	50 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	80 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	110 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	140 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	170 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
21 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	51 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	81 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	111 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	141 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	171 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
22 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	52 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	82 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	112 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	142 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	172 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
23 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	53 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	83 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	113 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	143 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	173 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
24 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	54 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	84 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	114 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	144 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	174 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
25 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	55 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	85 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	115 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	145 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	175 <input type="radio"/> <input type="radio"/>
26 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	56 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	86 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	116 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	146 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
27 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	57 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	87 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	117 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	147 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
28 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	58 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	88 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	118 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	148 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
29 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	59 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	89 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	119 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	149 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	
30 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	60 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	90 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	120 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	150 <input type="radio"/> <input type="radio"/>	

"MERCI DE VOTRE PARTICIPATION"

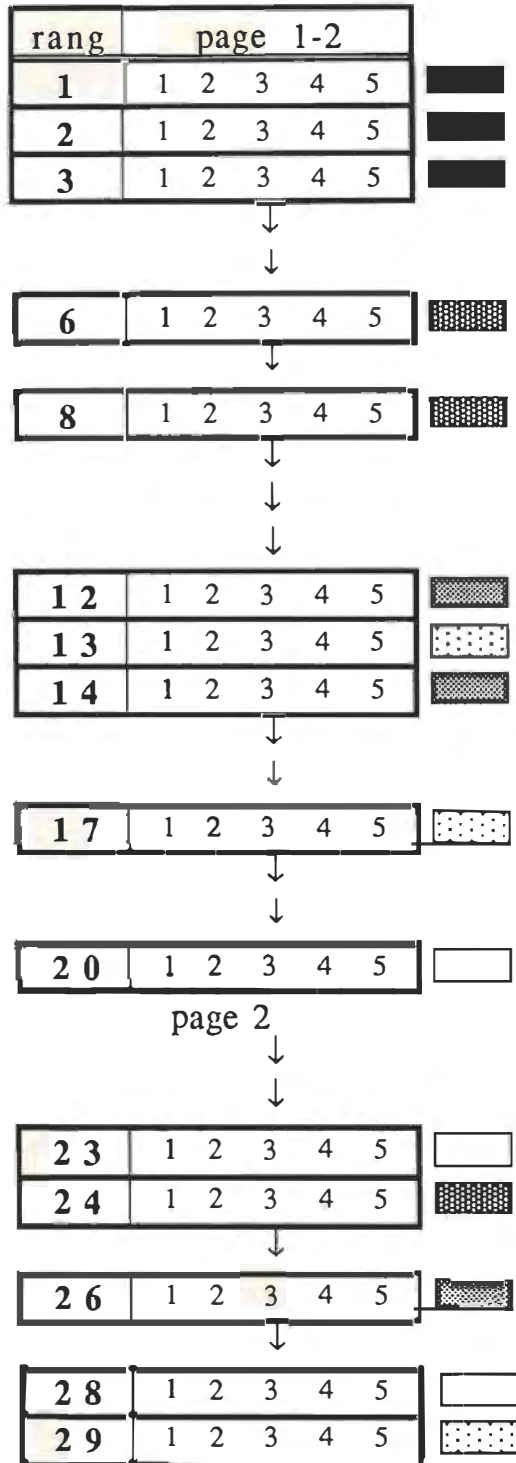
Appendice C

Les grilles de correction de TSCS

Le Soi physique	
Le Soi moral-éthique	
Le Soi personnel	
Le Soi familial	
Le Soi social	

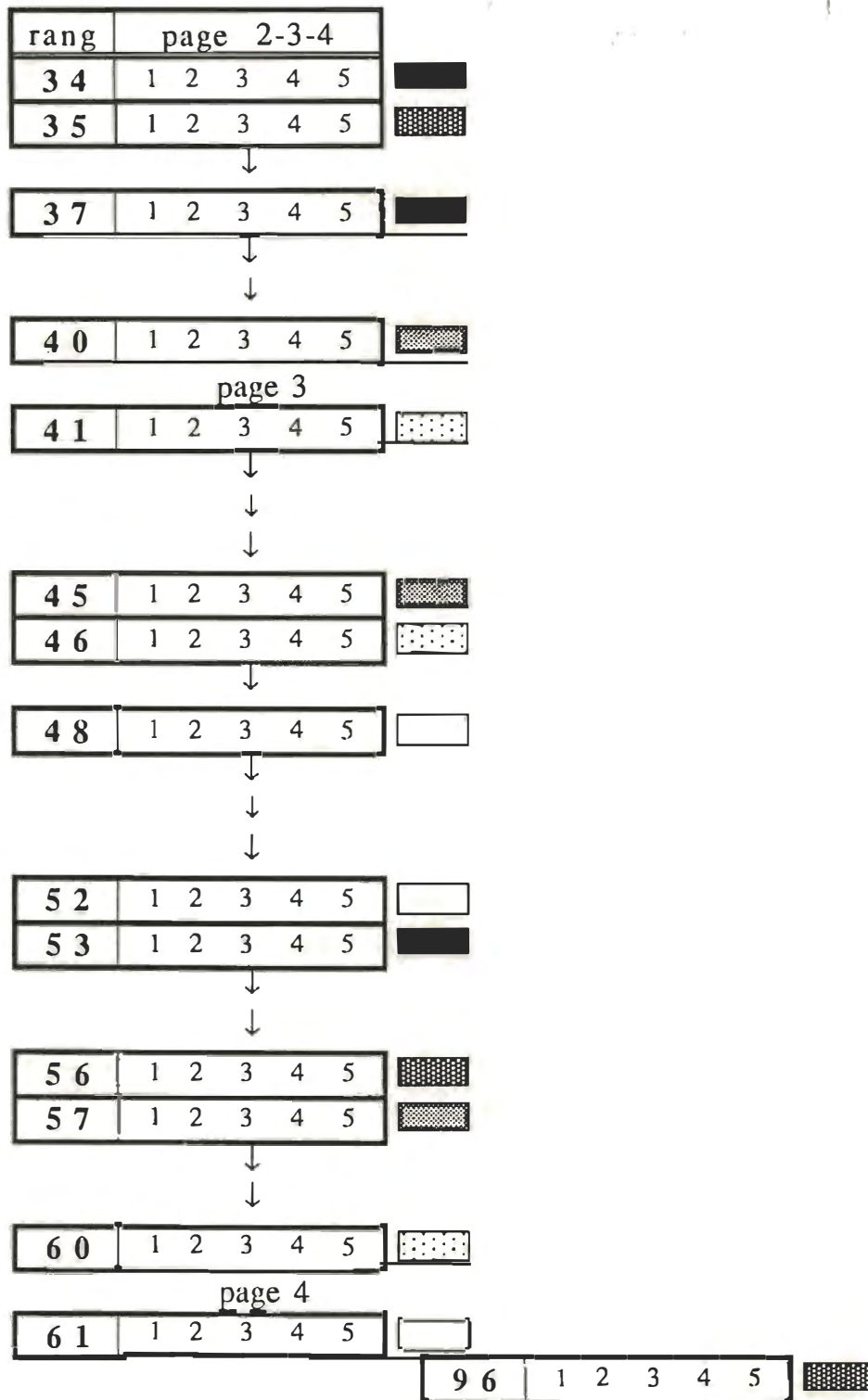
TSCS (ID)

+



TSCS (SAT)

+



TSCS (COMP)

+

rang	page 4-5				
6 7	1	2	3	4	5



7 0	1	2	3	4	5
7 1	1	2	3	4	5



7 4	1	2	3	4	5
-----	---	---	---	---	---



7 7	1	2	3	4	5
7 8	1	2	3	4	5



page 5					
8 1	1	2	3	4	5



8 3	1	2	3	4	5
8 4	1	2	3	4	5



8 8	1	2	3	4	5
8 9	1	2	3	4	5



9 3	1	2	3	4	5
9 4	1	2	3	4	5

6 3	1	2	3	4	5
-----	---	---	---	---	---

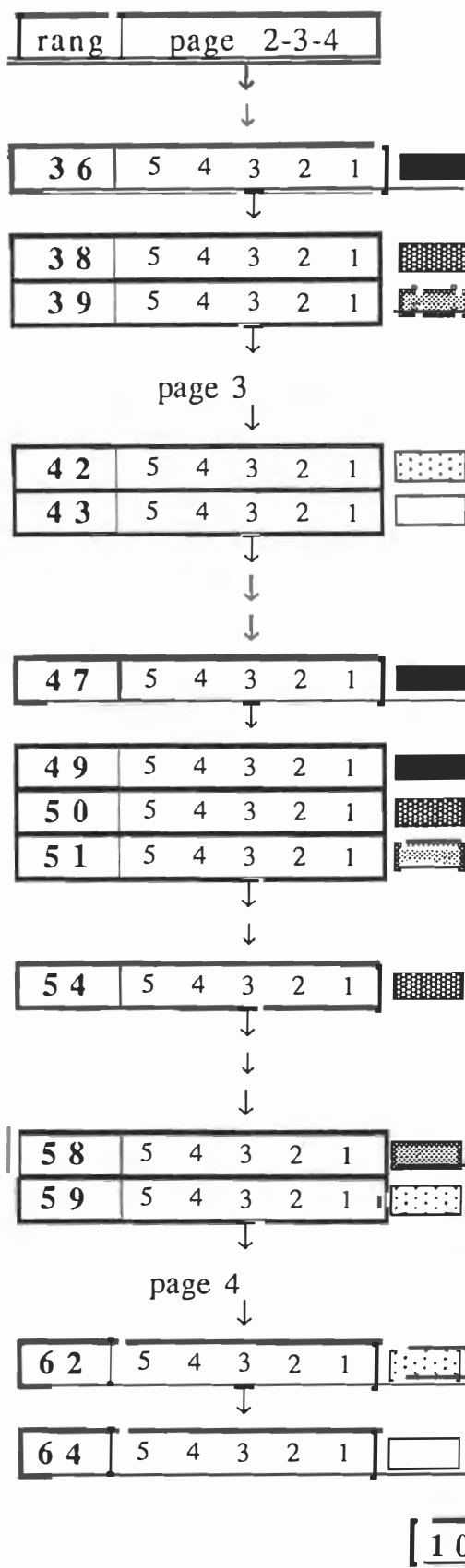


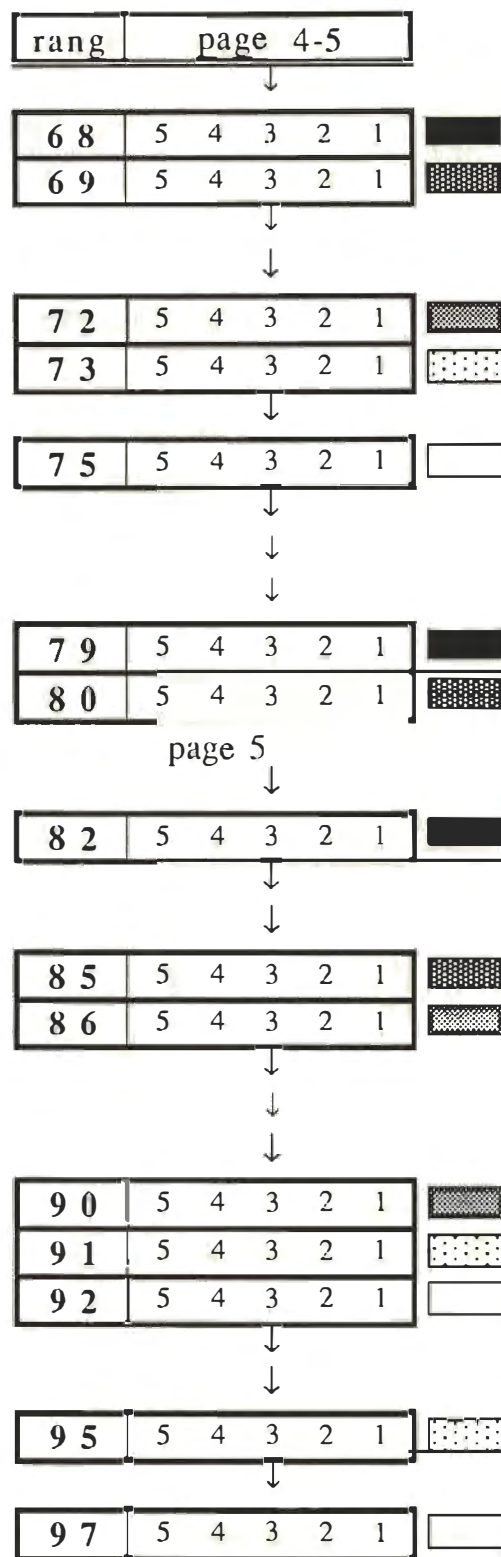
6 6	1	2	3	4	5
-----	---	---	---	---	---

TSCS (ID)

rang		page 1-2					
		↓					
4	5	4	3	2	1		
5	5	4	3	2	1		
		↓					
7	5	4	3	2	1		
		↓					
9	5	4	3	2	1		
10	5	4	3	2	1		
		↓					
		↓					
15	5	4	3	2	1		
16	5	4	3	2	1		
		↓					
18	5	4	3	2	1		
19	5	4	3	2	1		
		↓					
		page 2					
21	5	4	3	2	1		
		↓					
		↓					
25	5	4	3	2	1		
		↓					
27	5	4	3	2	1		
		↓					
30	5	4	3	2	1		
31	5	4	3	2	1		
32	5	4	3	2	1		

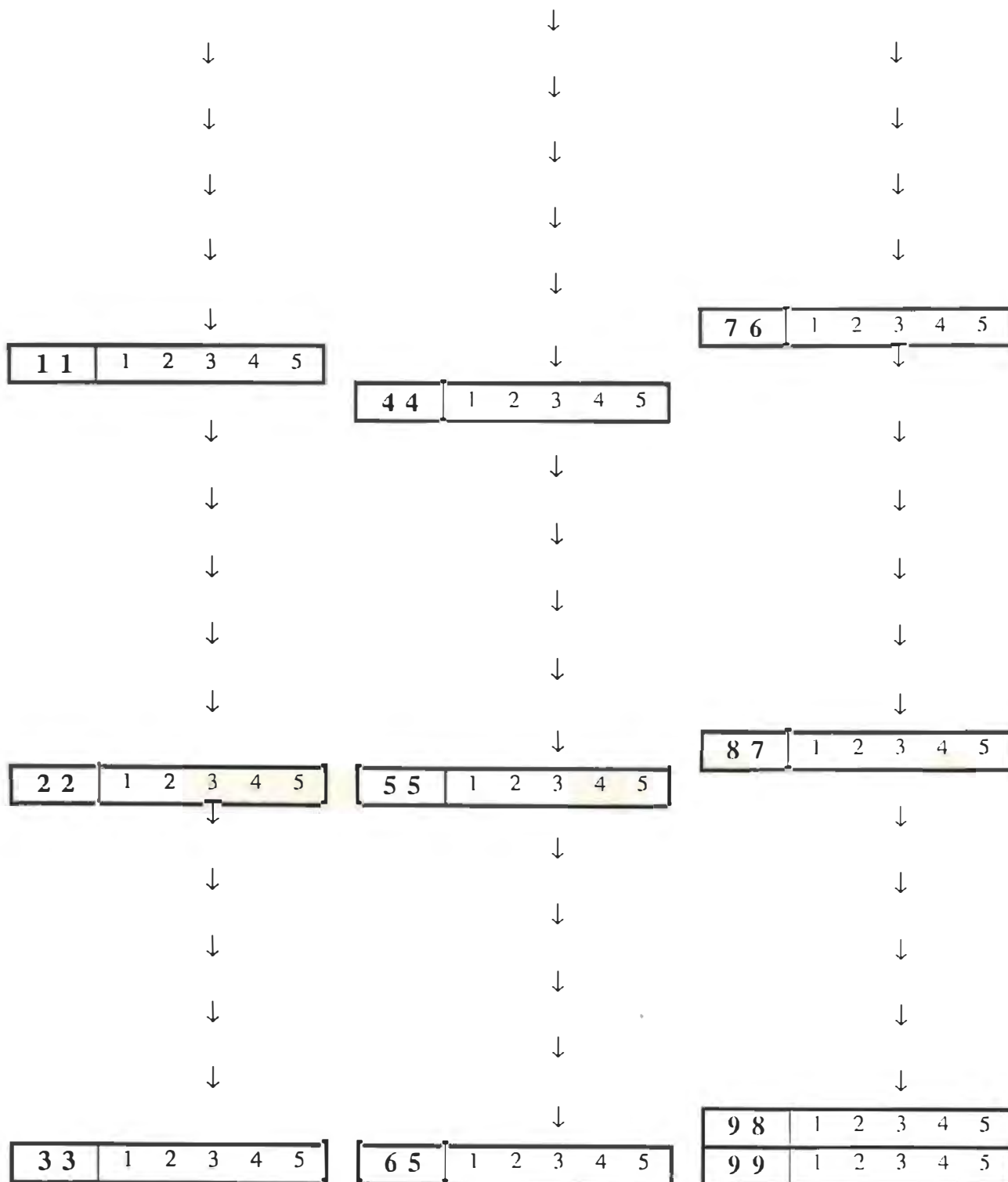
TSCS (SAT)



TSCS (COMP)

TSCS "CRITIQUE DE SOI"

(CS)



La grille 3x5 du TSCS

EXTERNE	<u>Soi physique</u>	<u>Soi moral</u>	<u>Soi personnel</u>	<u>Soi familial</u>	<u>Soi social</u>	
INTERNE	(SPH)	(SMO)	(SPE)	(SFA)	(SSO)	
<u>Identité</u> (ID)	(ID-SPH +) (ID-SPH -)	(ID-SMO+) (ID-SMO-)	(ID-SPE+) (ID-SPE-)	(ID-SFA+) (ID-SFA-)	(ID-SSO+) (ID-SSO-)	Score Identité
<u>Satisfaction</u> (SAT)	(SAT-SPH+) (SAT-SPH-)	(SAT-SMO+) (SAT-SMO-)	(SAT-SPE+) (SAT-SPE-)	(SAT-SFA+) (SAT-SFA-)	(SAT-SSO+) (SAT-SSO-)	Score Satisfaction
<u>Comportement</u> (COMP)	(COMP-SPH+) (COMP-SPH-)	(COMP-SMO+) (COMP-SMO-)	(COMP-SPE+) (COMP-SPE-)	(COMP-SFA+) (COMP-SFA-)	(COMP-SSO+) (COMP-SSO-)	Score Comport.
	Score Soi physique	Score Soi mor.	Score Soi personnel	Score Soi familial	Score Soi soci.	Score total P

Comme le veut le modèle de Fitts, le TSCS se présente sous la forme d'une grille 3x5. La dimension 3 correspond aux trois mesures associées au cadre de référence interne, soit l'Identité, la satisfaction et le comportement. La dimension 5 est associée aux cinq mesures correspondant au cadre de référence externe qui sont les sois physique, moral, personnel, familial et social. Cette grille constitue le schème de base qui renferme les informations permettant le calcul des scores plus élaborés comme par exemple le score total P.

Appendice D

L'ensemble complet des échelles du TSCS

Version clinique du TSCS

Le TSCS “version clinique” se divise en quatre classes de mesures: l'estime de soi, la consistance, la tendance à se sur-valoriser ou à se dévaloriser et les échelles pathologiques.

1. Estime de soi

Cadre de référence externe Cadre de référence interne

Soi physique	Identité
Soi moral-éthique	Satisfaction
Soi personnel	Comportement
Soi familiale	
Soi social	

Le score positifs total (P)

Le score de distribution (D). Le dernier score de cette classe est une mesure secondaire permettant d'analyser la distribution des réponses du sujet sur l'ensemble de l'épreuve. Par exemple, un sujet qui répond au test en utilisant surtout la réponse 3 (Partiellement vrai et partiellement faux) aura un résultat plus faible à cette échelle, tandis que celui qui diversifie ses réponses aura un résultat plus élevé. Un résultat faible est interprété comme un manque de certitude du sujet relativement aux réponses qu'il a fournies. Cependant, un résultat trop élevé n'est pas non plus souhaitable puisqu'il peut être l'indication d'un sérieux problème de santé mentale (schizophrénie).

2. Consistance

Le score critique de soi (CS) Les scores de variabilité (V)

Le score conflit total (CT)	variabilité total (VT)
	variabilité des colonnes (VC)
	variabilité des lignes (VL)

3. Tendance à se dévaloriser et à se sur-valoriser

Le score de conflit net (CN)

Le rapport vrai/faux (V/F). Cette mesure explore la perception du sujet en établissant dans quelle mesure celui-ci est capable de se définir autant dans ses aspects positifs que négatifs. Ainsi, un sujet peut porter une attention particulière pour identifier les aspects qui le décrivent tout en étant incapable d'identifier clairement les aspects qui ne le décrivent pas. Un rapport vrai/faux élevé signifie que le sujet a pu discerner ce qu'il est mais qu'il a été incapable de rejeter clairement ce qu'il n'est pas. Un rapport vrai/faux peu élevé indique par contre, que le sujet a su discerner clairement ce qu'il est aussi bien en illuminant ce qu'il n'est pas qu'en affirmant ce qu'il est.

4. Échelles pathologiques

Cette quatrième classe regroupe six mesures cliniques permettant de déceler les désordres de la personnalité ou les conflits majeurs chez le sujet. Le TSCS à la réputation de permettre un psycho-diagnostic complet de l'individu. Les six échelles faisant partie de cette classe sont les échelle: désordre de la personnalité, mésadaptation générale, psychotique, trouble de la personnalité, névrose et finalement, intégration de la personnalité.

L'échelle désordre de la personnalité mesure les défenses de l'individu. Cette échelle s'apparente au score critique de soi, cependant, elle fait état de défenses plus subtiles que cette dernière.

L'échelle mésadaptation générale est un indice globale de la santé mentale de l'individu. Un score bas à cette échelle indique un équilibre mentale précaire, alors qu'un score très bas est l'indice d'une grande mésadaptation.

L'échelle psychotique permet de faire ressortir cette catégorie d'individu de la masse des autres individus.

L'échelle des troubles de la personnalité a pour fonction d'isoler les personnes qui manifestent une quelconque forme de trouble de la personnalité sans toutefois être psychotique ou névrotique.

L'échelle névrose permet d'identifier les personnes névrotiques.

L'échelle d'intégration de la personnalité est une mesure qualitative de l'équilibre personnel de l'individu. Cette mesure permet d'évaluer si une personnalité est intégré ou non.

Références

- American Psychiatric Association. (1980). *Mini DSM-III : Critères diagnostiques*. Paris : Masson, 1984.
- Anderson, R. (1987). Envy and jealousy. *Journal of College Student Psychotherapy*, 1, 49-81.
- Auger, L. (1988). *Pourquoi l'autre et pas moi : Le droit à la jalousie*. Montréal : Les Éditions de L'Homme.
- Barth, F. D. (1988). The role of self-esteem in the experience of envy. *American Journal of Psychoanalysis*, 48, 198-210.
- Berke, J. H. (1985). Estudio sobre el origen, influencia y confluencia de la envidia y el narcisismo. *Clinica y analisis grupal*, 35, 434-455.
- Bers, S. A. & Rodin, J. (1984). Social comparison jealousy : A developpemental and motivational study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 766-779.
- Brickman, P. & Bulman, R. J. (1977). Pleasure and pain in social comparison. In Suls, J. & Miller, R. (Eds). *Social Comparison Process : Treoretical and Empirical Perspective*. Washington D.C. : Hemisphere. (pp. 149-186).
- Bunrs, R. B. (1979). *The self concept in theory, measurement, development and behaviour*. New-York : Longman.
- Canpos, J. J., Barrett, K. C., Lamb, M. E., Goldsmith, H. H. & Stenberg, C. (1983). Socioemotional development. In Haith, M. M. & Campos, J. J. (Eds). *Handbook of Child Psychology*. Volume II : *Infancy and Developmental Psychology*. New-York : Wiley. (pp. 783-915).
- Choca, J. P., Shanley L. A., VanDenburg, E. (1992). *Interpretative guide to the Millon clinical multiaxial inventory*. Washinton D.C. : American Psychological Association.
- Cliford, W. & Scott, M. (1975). Self-envy and envy of dreams and dreaming. *The International Review of Psychoanalysis*, 2, 333-338.
- Cohen, B. (1987). *Le syndrome de Blanche-Neige : Les différents visages de l'envie*. Ottawa : Les éditions Transmonde.
- Coopersmith S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco : Freeman.
- Dakins, S. & Arrowood, A. J. (1981). The social comparison of hability. *Human Relations*, 31, 15-19.
- Daniels, M. (1965). The dynamics of morbid envy in the etiology and treatment of chronic learning disability. *The Psychoanalytic Review*, 57, 45-56.

- Delisle, G. (1991). *Les troubles de la personnalité : Perspective gestaltiste*. Ottawa : Les éditions du reflet.
- Etchegoyen, R. H., Lopez, B. M. & Rabih, M. (1987). On envy and how to interpret it. *International Journal of Psychoanalysis*, 68, 49-60.
- Evans, W. N. (1975). The eye of jealousy and envy. *The Psychoanalytic Review*, 62, 481-492.
- Fitts, W. H. (1965). *Tennessee self concept scale : Manual*. Nashville : Counselor recordings and tests.
- Fitts, W. H. & Adams, J. E. (1971). *The self concept and self actualization, studies of the self concept*. Nashville : Counselor recordings and tests.
- Frankel, S. & Sherick, I. (1977). Observation on the development of normal envy. *Psychoanalytical Study of the Child*, 32, 257-281.
- Friday, N. (1985). *Jalousie*. Paris : Éditions Robert Laffont, 1986.
- Foster, G. (1972). "The anatomy of envy". *Current Anthropology*, 13, 165-202.
- Gable, R. K., Lasalle, A. J., Cook, K. E. (1973). Dimensionality of self perception : TSCS. *Perceptual and Motor Skills*, 36, 551-560.
- Habimana, E. (1988). Envie comme cause d'attribution dans les maladies mentales "ibitéga". Thèse de doctorat inédite, Université du Québec à Montréal.
- Habimana, E., Massé, L. (1993). L'Inventaire sur les comparaisons sociales. Document inédit, Université du Québec à Montréal et Université du Québec à Trois-Rivières.
- Habimana, E., Massé, L. (1994). Validation de l'ICS. Rapport préliminaire de recherche inédit. Université du Québec à Trois-Rivières et Université du Québec à Montréal
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. New-York : Wiley.
- Higgins, E. T., Strauman, T. & Klein, R. (1986). Standards and process of self-evaluation : Multiple affects from multiple stages. In Sorrentino, R. M. & Higgins, E. T. (Eds). *Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior*. New-York : Gilford. (pp. 29-69).
- Hubback, J. (1972). Envy and the shadow. *Journal of Analytical Psychology*, 17, 157-165.
- Hupka, R. B., Buunk, B., Falus, G., Fulgosi, A., Ortega, E., Swain, R. & Tarabrina, N. V. (1985). Romantic jealousy and romantic envy : A seven-nations study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 16, 423-446.

- Joffe, W. G. (1969). A critical review of the status of the envy concept. *International Journal of Psychoanalysis*, 50, 533-545.
- Joseph, B. (1986). Envy in everyday life. *Psychoanalytic Psychotherapy*, 2, 13-22.
- Kernberg, O. F. (1984). *Les troubles graves de la personnalité : stratégies psychothérapiques*. Paris : Presses Universitaires de France, 1989.
- Kernberg, O. F. (1975). *La personnalité narcissique*. Toulouse : Privat Éditeur, 1980.
- Klein, M. (1957). *Envie et gratitude et autres essais*. France : Galimard, 1968.
- Lamarche, L. (1968). Validation de la traduction du TSCS. Mémoire de maîtrise inédit. Université de Montréal.
- L'Écuyer, R. (1978). *Le concept de soi*. Paris : Presses universitaires de France.
- Liebllich, A. (1971). Antecedents of envy reaction. *Journal of Personality Assessment*, 35, 92-98.
- Massé, L. (1992). Envie face à la douance et aux talents. Rapport résumé de recherche inédit. Université du Québec à Montréal.
- Meissner, W. (1978). *The paranoid process*. New-York : Jason Aronson.
- Millon, T. (1983). *Millon Clinical Multiaxial Inventory*. Manual, Minnesota Interpretive Scoring System.
- Millon, T. (1983). *Millon Clinical Multiaxial Inventory : Manual Supplement*. Minneapolis : National Computer Systems.
- Neu, J. (1980). Jealous thoughts. In Rosty, A. C. (Ed.). *Explaining Emotions*. Los Angeles : University of California Press. (pp. 425-463).
- Neubauer, P. B. (1982). Rivalry, envy, and jealousy. *Psychoanalytic Study of the Child*, 37, 121-142.
- Parrott, W. G. (1991). The emotional experiences of envy and jealousy. In Salovey, P. *The Psychology of Jealousy and Envy*. New-York : Guilford Press, (pp. 3-30).
- Roberts, J. (1978). In anonyme. The evel eye - A stare of envy. *Psychology Today*, 11, 154-156.
- Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy; its current practice, implications and theory*. Boston : Houghton Mifflin.

- Rosenberg, M. (1965). *Society and adolescent Self-image*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- Rosenblatt, A. D. (1988). Envy, identification, and pride. *Psychoanalytic Quarterly*, 57, 56-71.
- Rosenfeld, H. (1971). A Clinical Approach to the Psychoanalytic Theory of the Life and Death Instincts; an investigation into the Aggressive Aspects of Narcissism. *International Journal of Psychoanalysis*, 11, 217-228.
- Rosenthal, M. (1963). Notes on envy and the contrasexual archetype. *Journal of Analytical Psychology*, 7-8, 65-75.
- Salovey, P. & Rodin, J. (1984). Some antecedents and consequences of social-comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 780-792.
- Salovey, P. & Rodin, J. (1985a). Jealousy and envy : the dark side of emotion. *Psychology Today*, 19 (2), 32-34.
- Salovey, P. & Rodin, J. (1985b). The heart of jealousy : a report on psychology today's jealousy and envy survey. *Psychology Today*, 19 (9), 22-29.
- Salovey, P. & Rodin, J. (1986). The differentiation of social comparison : jealousy and romantic jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 50, 1100-1112.
- Scheler, M. (1972). *Ressentiment*. Glencoe, IL : Free Press.
- Schneider, M. (1988). Primary envy and the creation of the ego ideal. *The International Review of Psychoanalysis*, 15, 319-329.
- Schoeck, H. (1966). *Envy : A theory of social behaviour*. New-York : Harcourt, Brace & World, inc, 1969.
- Silver, M. & Sabini, J. (1978). The perception of envy. *Social Psychology*, 41, 105-117.
- Smith, R. H. (1991). Envy and the sense of injustice. In Salovey, P. *The Psychology of Jealousy and Envy*. New-York : Guilford Press, (pp. 79-99).
- Smith, R. V., Diener, E & Garonzik, R. (1990). The role of outcome satisfaction and comparison alternatives in envy. *British Journal of Social Psychology*, 29, 247-255.
- Smith, R. H., Kim. S.-H. & Parrott, W. G. (1988). Envy and jealousy, semantic problems and experiential distinctions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 401-409.

- Smith, V. & Whitfield, M. (1983). The constructive use of envy. *Canadian Journal of Psychology*, 28, 14-17.
- Snygg, D. & Combs, A. W. (1950). *Individual behavior : A new frame of reference for psychology*. New-York : Harper.
- Snygg, D. & Combs, A. W. (1950). The phenomenological approach and the problem of unconscious behavior. In Hamachek, D. E. (Ed.). *The self in growth, teaching and learning : selected readings*. Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall. (pp.79-87).
- Spielman, P. M. (1971). Envy and jealousy : an attempt at clarification. *Psychoanalytic Quarterly*, 40, 59-82.
- Stein, M. (1990). Sibling rivalry and the problem of envy. *The Journal of Analytical Psychology*, 35, 161-174.
- Taylor, G. (1988). Envy and jealousy : Emotions and vices. *Midwest Studies in Philosophy*, 13, 233-249.
- Tesser, A. (1986). Some effets of self evaluation maintenance on cognition and action. In Sorentino, R. M. & Higgins, E. T. (Eds). *Handbook of Motivation and Cognition : Foundation of Social Behavior*. New-York : Gilford. (pp. 435-464).
- Tesser, A. & Campbell, J. (1980). Self definition : The impact of the relative performance and similarity of others. *Social Psychology Quarterly*, 43, 341-347.
- Tesser, A. & Campbell, J. (1983). Self-definition and self-evaluation maintenance. In Suls, J. & Greenward, A. (Eds). *Social psychological perspectives on the self*. Hillsdale, N.J. : Erlbaum. (vol. 2, pp 1-31).
- Tesser, A. & Collins, J. E. (1988). Emotion in social reflection and comparaison situations : Intuitive, systematic, and exploratory approaches. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 695-709.
- Titelman, P. (1981). A phemenological comparison between envy and jealousy. *Journal of Phenomenological Psychology*, 1, 182-204.
- Toulouse, J. M. (1968). Changement du concept de soi et structure de groupe dans le cadre d'une expérience de sensibilisation aux relations humaines. Thèse de doctorat inédite. Université de Montréal.
- Toulouse, J. M. (1971). *Mesure du concept de soi (TSCS), Manuel d'utilisation du Tennessee Self Concept Scale*. Université de Montréal.
- Van Der Werff, J. (1990). The problem of self-conceiving. In Bosma, H. & Jackson, S. (Eds). *Coping and Self-Concept in Adolescent*. Berlin : Springer-Verlag. (pp. 20-24)

- White, G. L. (1984). Comparison of four jealousy scales. *Journal of Research in Personality*, 18, 115-130.
- Williams, M. (1972). Success and failure in analysis : Primary envy and the fate of the good. *Journal of Analytical Psychology*. 17, 7-16.
- Wylie, R. C. (1979). *The self-concept. Volume II : Theory and research on selected topics*. Lincoln : University of Nebraska Press.